ADRIAN ZOICAȘ-IENCIU

ELEMENTE DE BANKING

2

Produse Bancare

PRESA UNIVERSITARĂ CLUJEANĂ

Elemente de banking

Vol. 2 Produse bancare

ADRIAN ZOICAŞ-IENCIU

Universitatea Babeş-Bolyai, Departamentul de Finanțe

PRESA UNIVERSITARĂ CLUJEANĂ

2024

Referenți științifici:

Conf. univ. dr. Daniela BEJU

Conf. univ. dr. Simona NISTOR

ISBN general 978-606-37-0852-7
ISBN vol. 2 978-606-37-1944-8

Universitatea Babeş-Bolyai
Presa Universitară Clujeană
Director: Codruța Săcelean
Str. Hasdeu nr. 51
400371 Cluj-Napoca, România
Tel./fax: (+40)-264-597.401
E-mail: editura@editura.ubbcluj.ro
http://www.editura.ubbcluj.ro/

Cuprins

Capitolul 1

Contul curent și instrumentele de plată

Una din cele mai importante invenții ale antichității au fost banii sub forma monedelor din metale prețioase. Dezvoltarea la scară regională și continentală a comerțului antic și medieval nu ar fi fost posibilă fără eficientizarea tranzacțiilor mijlocite de moneda metalică. Totuși, utilitatea banilor și-a atins potențialul maxim odată cu apariția și generalizarea monedei fiduciare, sub forma bancnotelor fără o valoare intrinsecă. Dacă la început bancnotele reprezentau simple documente care certificau deținătorului proprietatea asupra unui depozit bancar, sub formă de (monedă din) metale prețioase, crizele economice care au urmat primului război mondial au declanșat sfârșitul metalului prețios ca bază monetară.

În ziua de azi nimeni nu mai poate prezenta băncii o bancnotă cu pretenția de a primi în schimbul ei o anumită cantitate de aur. Mai mult, însăși numerarul format din monede și bancnote este pe cale de dispariție, pe măsura generalizării plăților online în monedă scripturală. Din tot conceptul arhaic al depozitului de metale prețioase, constituit în cadru bancar, fie el trezorerie regală, templu, bancher persoană fizică sau bancă, a rămas doar ideea consemnării, în cadrul unor conturi asociate fiecărui client, a disponibilului de monedă scripturală și a dinamicii acestuia. Suplimentar procesului de emisiune monetară realizat de băncile centrale, întoarcerea sumelor împrumutate de băncile comerciale în pasivul acestora, sub forma depozitelor altor clienți, permite în continuare multiplicarea masei monetare sub formă scripturală.

Conceptul de cont curent, deschis de un client (individ sau firmă) în cadrul instituțiilor de credit tradiționale și, mai recent, în cadrul firmelor din sectorul fintech, reprezintă elementul esențial care face posibilă orice transfer (plată) cu moneda fiduciară la nivel global. Fără cont bancar nu există nici carduri, nici depozite sau credite, electronic banking, comerț internațional și nici investiții pe burse, piața forex sau în criptomonede.

1.1 Contul curent

Noțiunea de cont bancar deschis unui client (individ, firmă) acoperă mai multe variante frecvente: (a) cont curent, destinat operațiunilor de încasări și plăți, în lei sau valută, (b) cont asociat depozitelor la termen sau altor forme de economisire bancară, (c) cont de credit, destinat evidenței încasărilor și rambursărilor în cadrul unui credit bancar, (d) conturi speciale, de exemplu cu diverse facilități pentru clienți. Indiferent însă de forma particulară pe care o îmbracă, mecanismul de funcționare este similar astfel încât contul curent acoperă în mod generic noțiunea de cont bancar.

Contul curent este unul dintre cele mai simple şi mai utile produse bancare deoarece permite titularului să efectueze încasări și plăți în monedă scripturală. Un prim avantaj al acestei abilități este reducerea utilizării numerarului și problemele de securitate aferente. Contul curent se creditează prin încasări/transferuri sau depuneri de numerar și se debitează prin plăți/transferuri sau retrageri de numerar. În timp ce realizarea de încasări și plăți în monedă scripturală nu presupune de regulă notificări către bancă, retragerile de numerar de la casierie peste un anumit plafon necesită o programare prealabilă. Această programare este necesară băncii pentru a dispune pregătirea și eventual transportul sumei la agenția notificată. Foarte important, încasările în cont și depunerile de numerar peste un plafon minim (de ex., echivalentul a 10.000 euro) trebuie însoțite de documente justificative privind proveniența sumelor. Această justificare este menită să prevină tranzacțiile care vizează spălarea banilor prin introducerea lor în sistemul bancar, în vederea ascunderii provenienței. Cel mai frecvent, documentele justificative se referă la contracte comerciale, contracte de vânzare-cumpărare, acte de donație.

Deschiderea unui cont curent este de regulă prima operațiune în relația dintre client şi bancă. Existența contului curent este necesară pentru a facilita operațiuni precum constituirea şi lichidarea depozitelor la termen, accesarea sumelor corespunzătoare creditelor aprobate sau schimburile valutare. Inițial, conceptul de cont curent se referea la o locație fizică (tezaur, seif, casetă) în cadrul unei bănci primitive, unde clienții își puteau păstra în siguranță diverse valori şi monede din metal prețios respectiv de unde le puteau retrage atunci când doreau. Odată cu folosirea pe scară largă a bancnotelor și instrumentelor de plată însușirea contului curent de

locație fizică s-a diminuat ajungând în final un simplu instrument scriptic de evidență. Astfel, posibilitatea de a efectua plăți şi de a stinge obligații folosind un carnet de cecuri sau un card bancar a eliminat nevoia de păstra banii sub formă de numerar. În perioada contemporană, marea majoritate a indivizilor folosesc contul curent pentru a efectua plăți către diverşi beneficiari sau pentru a încasa sume provenite din alte conturi curente. Mai mult, firmele sunt obligate să-şi mențină deschis un cont la bancă[1]. Generalizarea plăților prin transfer bancar a condus la reducerea ponderii numerarului în circulație, tendință care se așteaptă să continue pe viitor în contextul digitalizării accelerate.

În cazul indivizilor, deschiderea unui cont curent necesită un act de identitate, furnizarea de date personale și eventual a unui specimen de semnătură. Minorii cu vârsta de peste 14 ani sunt eligibili şi ei pentru deschiderea unui cont curent. În cazul firmelor, se solicită de regulă actul constitutiv, certificat de înmatriculare și certificat constatator de la Oficiul Național al Registrului Comerțului (ONRC), instituție în cadrul Ministerului Justiției. Acesta din urmă prezintă o situație la zi a firmei incluzând informații despre identitatea proprietarilor (asociați, acționari), directorilor, administratorilor, auditorilor, o serie de indicatori selectivi din situațiile financiare respectiv existența unor măsuri asiguratorii sau condamnări penale asociate firmei. Pentru a fi acceptat de bancă, certificatul constatator trebuie să fie eliberat recent, de regulă cu maxim șapte zile înaintea depunerii lui la bancă. În cazul firmelor nerezidente, înregistrate în străinătate, este necesară legalizarea și traducerea în limba română a documentelor de mai sus dar și copia numărului de înregistrare în scop de TVA în țara de rezidență. Atât pentru indivizi cât și pentru firme deschiderea unui cont curent se poate derula exclusiv online, prin intermediul unei ședințe video cu personalul bancar.

La deschiderea contului curent și la efectuarea de tranzacții bancare trebuie avută în vedere categoria clienților aflați în situație specială cu banca. Este vorba în principal de salariații cu funcții de conducere în

[1] Sub conceptul de firmă se pot regăsi ca titulari de cont o mare varietate de agenți economici şi entități: societăți comerciale cu capital privat (din țară sau din stăinătate), firme de stat (societăți şi companii naționale, regii autonome), organizații nonprofit, fundații şi asociații, cabinetele liber profesioniştilor, culte religioase etc.

organigrama băncii (membri în consiliul de administrație (CA) inclusiv în consiliile firmelor deținute în mod indirect de bancă în cadrul unui grup, directori executivi), auditori financiari, acționari semnificativi, membri CA din cadrul BNR, rudele de gradul 1 și 2 ale acestor persoane dar și salariații băncii în sens larg.

Contul curent este unul din cele mai eficiente instrumente de gestiune a lichidităților pentru indivizi și firme. În prezent, el nu mai este destinat economisirii ci nevoilor de tranzacționare ale clientului. Indivizii folosesc cel mai frecvent contul curent pentru încasarea veniturilor (salarii, pensii, dividende, drepturi de autor, chirii), plăți la comercianți, plata utilităților, retrageri de numerar, transferuri ocazionale, rambursări de credite, contribuții la fonduri de pensii private, plata primelor de asigurare. În contextul digitalizării bancare accesul clientului la contul său curent nu mai este restricționat de densitatea rețelei de agenții bancare sau de programul de lucru al acestora. Accesarea de la distanță a contului curent înseamnă în principal o importantă economie de timp, o informare în timp real privind încasările și evoluția soldului (inclusiv prin alerte de tip SMS) respectiv posibilitatea de a plasa în depozite bancare eventualele excedente temporar din cont. În funcție de natura tranzacțiilor sale, clientul poate deschide conturi curente în diferite valute (cel mai frecvent EUR, USD, GBP) pentru a evita eventualele comisioane sau cursuri de schimb valutar nefavorabile atunci când încasează sau plătește sume în valută.

Contul curent deschis pe numele unui client înregistrează de regulă un sold creditor, cu excepția cazului în care banca îi asociează o facilitate de creditare precum descoperitul de cont (overdraft). Atunci când din aceste facilități de credit titularul realizează trageri, soldul contului curent va deveni debitor, adică „pe minus” în limbajul uzual. Există și situații în care soldul creditor al contului se dovedește insuficient pentru a acoperi plăți recurente de care clientul este posibil să fie uitat. De exemplu, plata lunară a abonamentului pentru serviciul de online banking al clientului, diferite taxe, comisioane sau dobânzi generate de folosirea unui produs bancar. În acest caz, termenul este de descoperit neautorizat de cont.

Banca nu poate debita contul clientului în lipsa consimțământului său, regăsit de regulă în contracte de prestări servicii, contracte de credit sau de mandatare a băncii. În mod excepțional, banca poate debita contul clientului fără a solicta acordul acesteia în procedurile de executare silită,

în baza unor decizii din justiție (emise de judecători, procurori), a unui titlu executoriu, în cazul blocării conturilor prin poprire sau alte decizii, pentru plata datoriilor scadente provenite din contracte de credit sau pentru a corecta (storna) eventualele tranzacții eronate.

Deoarece contul curent răspunde unor nevoi importante ale clienților și presupune o interacțiune cu personalul bancar, banca ar fi îndreptățită să comisioneze în mod explicit crearea și administrarea acestui produs bancar esențial. Totuși, din rațiuni ce țin de strategii de piață și imagine, băncile evită o taxare explicită a contului curent cu atât mai mult cu cât este vorba de primul contact cu potențiali clienți activi și fideli în viitor. Însă, datorită posibilității titularului de a efectua încasări şi plăți în mod rapid și comod, pentru sumele păstrate în contul curent banca bonifică dobânzi foarte mici sau chiar nule. Cel mai frecvent, dobânda datorată se calculează zilnic la soldul existent în cont, fiind bonificată clientului în mod efectiv la finalul lunii calendaristice. Calculul dobânzilor se face prin rotunjire la două zecimale în timp ce în cazul comisioanelor rotunjirea se face la întreg. În ambele cazuri rotunjirea se face în defavoarea clientului. Accesul la soldul contului curent se poate face prin solicitarea unui extras de cont de la ghişeele băncii (pe lângă costul cu deplasarea şi timpul pierdut de client, băncile percep de regulă şi un comision fix la eliberarea extrasului de cont) sau, în mod gratuit, prin intermediul serviciilor de electronic banking puse la dispoziție de către bancă.

De regulă contractul pentru deschiderea unui cont curent implică o perioadă nelimitată însă acesta poate înceta, desigur, prin acordul scris al părților, prin denunțare unilaterală, reziliere pe motiv de neîndeplinirea obligațiilor contractuale, decesul clientului-individ sau falimentul clientului-firmă etc. Închiderea contului curent se poate face la inițiativa titularului (de obicei, acest lucru intervine atunci când titularul doreşte închiderea relației cu banca) dar şi la inițiativa băncii atunci când în decurs de un anumit termen (6-12 luni), titularul nu efectuează operațiuni prin contul curent sau dacă soldul creditor al contului scade sub o eventuală limita minimă stabilită de bancă. La încetarea relației de cont curent, soldul devine imediat scadent în sensul în care clientul trebuie să indice băncii contul în care aceasta să transmită eventualul sold creditor sau clientul trebuie să plătească eventualul sold debitor format din comisioane sau diferite taxe neplătite.

■ Codificarea contului curent (IBAN)

Identificarea conturilor bancare la nivel global se face prin intermediul codului IBAN (engl., international bank account number), adoptat la finalul anului 2014 în 66 de țări. Codul IBAN este un șir de caractere care identifică în mod unic, la nivel internațional, contul unui client deschis la o instituție de credit, la trezoreria statului sau la banca centrală[2]. Caracterele sunt formate din literele majuscule de la A la Z și cifrele arabe de la 0 la 9. Atunci când este imprimat pe suport material codul IBAN este de regulă delimitat în grupe de caractere în timp ce în format electronic apare fără caractere de separare. Numărul de caractere al codului variază de la țară la țară, de la 16 caractere în Belgia până la 31 în Malta. Din cauza erorilor care pot apărea atunci când clienții transmit băncilor instrucțiuni de plată pe hârtie (ordin de plată) sau electronic (transferuri prin electronic banking), transferurile de fonduri nu sunt finalizate decât dacă codul IBAN de destinație este validat prin algoritmul Modulus 97-10 şi corespunde numelui beneficiarului. În România, codul IBAN este formată din 24 de caractere cu următoarea structură:

ROkk bbbb cccc cccc cccc cccc

unde *kk* sunt două caractere de verificare a codului IBAN, *bbbb* reprezintă primele patru caractere ale codului BIC (engl., bank identifier code) al băncii care administrează contul curent iar seria de patru grupuri de tip *cccc* permite identificarea unității teritoriale a băncii şi contul clientului, respectiv numărul unic de identificare (CIF) al clientului în cadrul băncii comerciale.

■ Contul de tip escrow

O variantă a contului curent este contul/depozitul escrow sau depozitul colateral de bună execuție. Într-un astfel de cont, titularul pune la dispoziția unui beneficiar o anumită sumă la care însă nu va avea acces, în sensul în care nu va putea efectua pe baza ei retrageri sau transferuri. Dacă beneficiarul contului escrow îndeplineşte condițiile contractuale dintre el şi titular (plătitor), de exemplu livrări de bunuri, prestări servicii, contracte

[2] Regulamentul BNR nr. 2 din 17.02.2004 privind utilizarea codurilor IBAN în România.

de vânzare-cumpărare, atunci banca îi va transfera în mod automat suma menționată în contract. Cu alte cuvinte, suma blocată în contul escrow reprezintă o garanție pentru beneficiar că îşi va primi suma cuvenită.

Pentru titular, restricția asupra disponibilului din contul escrow este ridicată atunci când expiră termenul convenit pentru ca beneficiarul să-şi depună documentația ce atestă îndeplinirea condițiilor contractuale. Dacă este cazul, eventualele documentații incomplete sau eronate se pot remedia în cadrul acestui termen fără să conducă la ridicarea restricției pentru titular. Dobânda aferentă contului escrow este de regulă inferioară dobânzii aferente depozitelor la termen. Ea poate să fie bonificată, după caz, titularului sau beneficiarului, în funcție de cum au fost negociate clauzele contractului.

Similar cu contul escrow este și depozitul colateral constituit de către un client atunci când solicită un credit bancar, de obicei pe termen scurt. Clientul nu mai poate dispune de sumele blocate în depozitul colateral decât după rambursarea creditului. De exemplu, la solicitarea unui credit de finanțare pe termen scurt, o firmă poate să aleagă între constituirea de garanții reale (ipoteci) asupra unor active (i)mobiliare proprii sau poate alege depozitul colateral, dacă dispune de lichidități de care nu are nevoie pe termen scurt. Practic, depozitul colateral constituit de client reprezintă o garanție reală mobiliară pentru bancă care o protejează împotriva riscului de credit. Scadența depozitului colateral este stabilită ulterior scadenței creditului, cel puțin ziua următoare. În situația în care clientul nu poate rambursa integral creditul, banca își poate recupera sumele foarte ușor din cadrul acestui depozit. Este posibil ca depozitele colaterale să trebuiască înregistrate explicit drept garanții reale, cu anumite costuri pentru client.

■ Transferuri şi plăți

Ponderea tranzacțiile din economie realizate pe bază de numerar se află într-o continuă scădere la nivel global. Această tendință este valabilă în special în cazul plăților de valoare medie și mare unde rata de folosire a numerarului a coborât în unele state în intervalul 3-5%. O anumită preferință pentru numerar se păstrează însă în zona plăților de valoare mică. În consecință, ponderea numerarului în masa monetară a scăzut și ea semnificativ. Generalizarea instrumentelor de plată fără numerar, cu cardul sau diverse dispozitive de plată contactless, conduce la accelerarea

fluxurilor monetare din economie și degrevarea băncilor de un volum considerabil de efort asociat eliberărilor și depunerilor de numerar.

Documentul justificativ ofical privind tranzacțiile de încasări și plăți efectuate în contul clientului în decursul unei perioade de timp este extrasul de cont. Pentru fiecare tranzacție se menționează numărul de identificare a acesteia (referința), suma procesată, moneda și eventualele comisioane asociate sau cursuri de schimb valutar folosite. Accesul online al clientului la contul său curent îi permite și generarea de extrase de cont pentru perioadele dorite. Aceste documente generate electronic sunt deplin valabile fără a fi nevoie de semnarea sau ștampilarea lor de către bancă. De altfel, majoritatea băncilor descurajează solicitările clienților de eliberare de extrase de cont de la ghișee prin introducerea de comisioane, adesea substanțiale față de costul propriu-zis al serviciului prestat.

Legat de sumele regăsite în extrasul de cont, este importantă distincția între soldul contabil al contului curent și soldul disponibil. Astfel, soldul contabil reflectă situația contului curent așa cum rezultă din evidențele contabile ale băncii la momentul generării extrasului de cont. Soldul disponibil ia în considerare și obligațiile de plată ale titularului de cont care nu au fost încă înregistrate în contabilitatea băncii: sumele blocate în cadrul unor tranzacții și tranzacțiile în curs de finalizare. Acestea reprezintă sume introduse în sistem însă nevalidate din diverse motive, sume blocate pentru plăți valutare interbancare sau sume condiționate de încheierea licitațiilor valutare. În cele mai multe cazuri, soldul disponibil este pozitiv sau nul însă există și situații în care este negativ. De exemplu, atunci când banca include și sumele datorate de client conform adreselor de instituire de popriri sau executări silite.

Clientul poate împuternici una sau mai multe persoane pentru a efectua operațiuni folosind conturile sale bancare prin anexarea unui specimen de semnături la cererea de deschidere de cont sau printr-o procură autentificată de un notar public. Dacă la un moment dat clientul decide să revoce un astfel de împuternicit pe cont, acest lucru trebuie semnalat băncii altfel documentele inițiale rămân valabile și pot apărea tranzacții neautorizate (frauduloase).

Instrucțiunile clientului de inițiere a unor plăți sau încasări pot fi acceptate de bancă doar în zilele lucrătoare, în cadrul programului de lucru și cu respectarea anumitor ore limită acolo unde este cazul. Cu alte cuvinte, deși clientul poate avea acces online non-stop la conturile sale, inițierea de

tranzacții în afara programului de lucru oficial îi este semnalată prin mențiunea ”Tranzacție cu procesare în viitor” sau una echivalentă.

Termenul de transfer sau virament este noțiunea generică pentru instrumentul de plată fără numerar deoarece atât sursa cât și destinația sumei de bani este un cont bancar. Există distincția între transferul de fonduri care nu are un scop economic, precum transferurile efectuate între membrii familiei sau prieteni, și cele care reprezintă plăți pentru stingerea unor obligații economice. În cadrul unui transfer sunt implicate patru entități: plătitorul, beneficiarul și băncile acestora. Atunci când banca plătitorului și a beneficiarului sunt instituții distincte, transferul este interbancar și presupune modificări patrimoniale în bilanțul băncilor, executate prin mecanismul de compensare multilaterală. Dacă este vorba despre aceeași bancă, chiar dacă plătitorul și beneficiarul au conturi deschise la agenții/sucursale diferite, transferul este intrabancar și implică exclusiv evidențele contabile interne ale băncii. Practic, transferul intrabancar nu modifică situația patrimonială a băncii.

Transferurile interbancare presupun realizarea de compensări și decontări, operațiuni posibile prin aderarea băncilor la un sistem de plăți. Definit tehnic, sistemul de plăți este ”un set de instrumente, proceduri, regulamente prin care se organizează transferul de fonduri între participanții la sistem, instituții de credit sau financiare, pe baza unei infrastructuri tehnice agreate”. Decontările interbancare se pot realiza pe bază brută sau netă, de obicei în funcție de valoarea transferurilor. Astfel, transferurile de valori mari se decontează între bănci pe bază brută, adică tranzacție cu tranzacție, fără compensare. În cazul transferurilor de valori mici și cu frecvență ridicată se decontează doar soldurile nete în relațiile dintre bănci. Dacă din banca X pleacă sub formă de transferuri către celelalte bănci un total de 20 mil. lei și se întorc dinspre acestea doar 17 mil. lei, decontul băncii X presupune transferul unei sumei nete de 3 mil. lei. În România principalele componente ale sistemului de plăți sunt următoarele:

ReGIS: sistem de plăți cu decontare pe bază brută în timp real, de tip RTGS (Real Time Gross Settlement System) pentru plăți în lei, administrat de BNR însă operat tehnic și funcțional de către Transfond. Este folosit pentru decontarea individuală, tranzacție cu tranzacție, în mod continuu (programul de operare acoperă intervalul orar 8.00-18.30), a

transferurilor interbancare și a plăților în lei de valoare mare (de ex., peste 50.000 lei), a celor urgente și a operațiunilor cu active financiare. De asemenea, procesează plățile generate în cadrul operațiunilor BNR de politică monetară, valutară și creditare. Instrucțiunilor de plată în ReGIS li se asociază un nivel de prioritate între 0 și 99 (prioritate maximă).

În sistemul ReGIS participanții sunt în principal băncile comerciale locale, trezoreria statului reprezentată prin ministerul de finanțe, BNR și sistemele auxiliare (SENT, SaFIR, RoClear, Visa, MasterCard). Ordinele de transfer sunt inițiate de către participanți prin mesaje de plată SWIFT (MT102, MT103 și MT202) în rețeaua SWIFTNet, fiind decontate în momentul recepționării în sistem în sistem FIFO, cu condiția existenței unor fonduri suficiente în contul participantului. În absența fondurilor, transferurile sunt menținute în așteptare urmând să fie executate după alimentarea contului. Un aspect important este faptul că în cazul unor astfel de deficite temporare, băncile pot să folosească fonduri din rezervele minime obligatorii constituite la BNR pentru asigurarea decontărilor pe parcursul zilei, o opțiune utilă în gestionarea lichidităților. Tot pentru acoperirea unor astfel de deficite se poate recurge la executarea garanțiilor financiare constituite de participanți sub formă monetară sa active financiare eligibile.

Target2: similar cu ReGIS însă destinat plăților în euro, este oferit de Eurosistem, adică BCE și băncile centrale ale statelor membre UE care au adoptat moneda euro.

SENT: sistem electronic de compensare multilaterală de tip ACH (Automated Clearing House), administrat și operat de Transfond, este destinat în principal decontării plăților interbancare de valoare mică în lei și euro. În cadrul SENT sunt procesate transferuri credit (inițiate prin ordine de plată), debitări directe interbancare în format SEPA, respectiv instrumente de debit (cecuri, bilete la ordin, cambii, procesate complet electronic începând cu anul 2008) pe parcursul mai multor (trei) sesiuni zilnice, cu perioade de compensare efectivă de o oră, asigurându-se:

(a) schimbul instrucțiunilor de plată inițiate de participanți;

(b) compensarea multilaterală;

(c) inițierea decontărilor finale în sistemul ReGIS pentru pozițiile nete rezultate la finalul fiecărei din cele trei sesiuni de compensare;

(d) folosirea garanțiilor (monetare, active financiare) pentru decontare atunci când se impune, existând interfețe cu sistemele ReGIS și SaFIR.

Funcționarea compensării prin SENT presupune un sistem central ce calculează/decontează pozițiile nete ale participanților în timp real, respectiv un sistem periferic ce cuprinde infrastructura tehnică aflată în centralele băncilor unde sunt pregătite și transferate fișierele de plată. Participanții în cadrul sistemului SENT includ: principalele bănci comerciale din România și sucursale locale ale unor bănci din străinătate, bănci de economisire și creditare în domeniul locativ (”băncile pentru locuințe”), IFN-uri, cooperative de credit și Ministerul Finanțelor. Pentru transmiterea mesajelor de plată în cadrul sistemului se folosește rețeaua virtuală TFDNet.

Compensarea automatizată din cadrul SENT a eliminat procesul laborios de compensare multilaterală efectuat inițial la sediile județene BNR. În cadrul acestor ședințe, reprezentanții băncilor implicate realizau manual toate compensările bilaterale necesare, pe baza instrumentelor de plată pe suport hârtie, sortate pe fiecare bancă destinatară. Procesul era greoi, cronofag, supus erorii umane și costisitor pentru clienții băncilor, toate aceste dezavantaje fiind eliminate odată cu introducerea variantei automatizate. Practic, un transfer interbancar inițiat dimineața și introdus spre compensare în prima ședință poate permite creditarea contului beneficiarului la finalul zilei și nu într-un interval de 2-3 zile cât dura inițial. Economiile de costuri aduse de automatizarea compensării au redus și comisioanele plătite de participanți, și implicit de clienții lor, cu app. 75% față de varianta clasică pe suport de hârtie. Sistemul SENT operează numai în zilele de funcționare ale sistemelor ReGIS și Target2 care permit decontarea finală pe bază netă.

”Plăți instant” este un serviciu de plăți 24/7/365 oferit din 2019 de Transfond, cu timp de procesare de maxim 10 secunde pentru sume de maxim 50.000 lei. Introducerea acestui serviciu, probabil la presiunea exercitată de firmele fintech, se prefigurează drept standardul de procesare a plăților în retail. Avantajul pentru comercianții tradiționali și magazinele virtuale este încasarea imediată a banilor în conturile lor bancare. Începând cu septembrie 2020, Transfond a introdus și serviciul Alias Pay ce permite inițierea de plăți interbancare pe baza numărului de telefon mobil al

beneficiarului. Ambele facilități de plată sunt disponibile clienților în cadrul aplicațiilor de internet și mobile banking oferite de bănci.

■ Schimb valutar

Termenul de valută desemnează moneda națională a altui stat. Un caz particular de valută este moneda uniunilor monetare, aceasta fiind folosită de mai multe state în cadrul unor acorduri. Desigur, cazul cel mai cunoscut este moneda euro (EUR) adoptată de statele UE (Uniunii Europene) din zona euro. Există însă și alte uniuni monetare, mai mult sau mai puțin formalizate, în care state mici sau puțin dezvoltate apelează la valute consacrate. De exemplu, câteva state din America Latină respectiv insule din zona Caraibelor sau din Pacific folosesc dolarul american (USD) pe post de monedă națională. Similar, foste colonii ale Imperiului Britanic sau actual state componente ale Commonwealth-ului folosesc lira sterlină (GBP). Elveția și Liechtenstein folosesc francul elvețian în timp ce randul sud-african (ZAR) este folosit și de un grup de state vecine. Alte cazuri particulare includ monedele virtuale și, prin extensie, criptomonedele care nu au însă o recunoaștere oficială extinsă. Un exemplu de monedă virtuală este DST (drepturi speciale de tragere), în engleză SDR (special drawing rights), concepută pentru a înlocui aurul ca referință monetară, folosită de FMI pentru contabilizarea tranzacțiilor interne.

Termenul global pentru valută este foreign exchange, abreviat frecvent forex. Piața valutară este o platformă globală descentralizată de tranzacționare a valutelor în sistem over-the-counter (OTC) cu prețuri negociate între dealeri. Este piața cu cel mai mare volum de tranzacționare din lume și cu caracteristici care se apropie mult de modelul unei piețe perfecte. Volumul mediu zilnic tranzacționat este de ordinul trilioanelor de dolari, din care doar aproximativ o treime este reprezentat de tranzacții spot (la vedere) restul fiind tranzacții la termen. Fiind o piață globală, piața valutară este deschisă în mod continuu cu excepția celor două zile ale sfârșitului de săptămână. Ca structură, piața valutară reunește în principal piața interbancară și entitățile autorizate să efectueze activități de schimb valutar, denumite în mod generic case de schimb valutar.

Conform reglementărilor naționale[3], plățile, încasările și transferurile efectuate între rezidenți, adică cetățeni români și firme înmatriculate în România, rezultate în urma tranzacțiilor comerciale cu bunuri și servicii, se realizează exclusiv în moneda națională, adică în lei (RON). Același lucru este valabil și pentru remunerarea muncii chiar dacă drepturile salariale sunt negociate în valută. Nerezidenții, cetățeni sau firme din străinătate, au posibilitatea de a-și deschide conturi în lei sau valută la bancile din România. Totodată, nerezidenții au dreptul de a-și transfera sau repatria în țara de rezidență activele financiare deținute în România. În mod similar, rezidenții au dreptul să cumpere și să dețină active financiare exprimate în valută.

Tranzacțiile valutare între rezidenți și nerezidenți sunt delimitate în operațiuni curente și operațiuni de capital.

Operațiunile curente includ în principal:

- tranzacțiile comerciale internaționale cu bunuri și servicii;
- vânzarea-cumpărarea de valută în scopul acoperirii riscului valutar;
- cheltuielile de natură turistică efectuate în străinătate;
- remiteri (trimiteri) de sume din străinătate în România, în special pentru membrii familiei;
- repatrierea sumelor provenite din diverse investiții efectuate în străinătate (dobânzi, dividende, chirii).

Operațiunile de capital cuprind:

- tranzacții cu active financiare în valută (în special acțiuni, obligațiuni, produse de pe piața monetară);
- investițiile directe făcute de români în străinătate respectiv de către nerezidenți în România;
- investiții imobiliare și transferuri de capital cu caracter personal (moșteniri, donații, împrumuturi).

Clienții băncilor pot efectua schimburi valutare prin intermediul conturilor curente în lei și valută dar și la casieriile băncii atunci când au nevoie de numerar. De obicei, schimburile efectuate la ghișeele băncilor sunt mai costisitoare pentru clienți, chiar și în comparație cu casele de schimb valutar non-bancare, probabil și pentru a descuraja tranzacțiile în

[3] Regulamentul BNR nr. 4 din 1.04.2005 privind regimul valutar, intrat în vigoare de la 6.09.2007.

numerar. Schimburile valutare efectuate în România implică principalele valute de tranzacții din comerțul exterior (moneda unică euro - EUR, dolarul american - USD, lira sterlină - GBP, yenul japonez - JPY), valutele țărilor vecine (leul moldovenesc - MDL, coroana cehă - CZK, forintul maghiar - HUF, leva bulgărească - BGN, zlotul polonez - PLN) dar și valute cu volume de tranzacționare substanțiale și relativ stabile (dolarul canadian - CAD, dolarul australian – AUD sau francul elvețian - CHF). Operațiunile valutare la vedere sau spot sunt tranzacțiile pentru care decontarea se face în maximum două zile (*T*+2). Termenele de decontare mai lungi sunt asociate operațiunilor valutare la termen, cel mai frecvent sub formă de contracte forward. Data la care se face decontarea se mai numește și data valutei (engl., value date).

Pentru fiecare valută, băncile cotează două cursuri valutare: (a) curs de cumpărare (numit BID), la care valuta clientului este cumpărată de bancă și (b) curs de vânzare (numit ASK), la care banca vinde valuta clientului. Diferența dintre cursul ASK (mai mare) și BID (mai mic), este cunoscută ca "spread bid-ask" și reprezintă sursa de câștig a băncii din oferirea serviciului de schimb valutar. Deși băncile, ca și casele de schimb valutar non-bancare, afișează faptul că nu percep comision, valoarea spreadului bid-ask este o sursă importantă de profit mai ales în condițiile unor rulaje mari de schimb valutar efectuate prin conturile curente. În urma analizei evoluțiilor cursurilor de schimb de pe piața interbancară și având în vedere nivelul de referință publicat de BNR, băncile publică zilnic cotațiile BID și ASK pentru principalele valute. Totuși, băncile își rezervă dreptul de a modifica aceste cotații în timpul zilei dacă apar variații semnificative pe piața interbancară.

Cursurile de cumpărare (BID) și vânzare (ASK) în cazul principalelor valute apar actualizate și pe site-urile băncilor. Pe astfel de surse se poate observa diferențierea cursurilor în două categorii: pentru tranzacțiile prin conturi curente, numite și cursuri spot, respectiv pentru tranzacțiile în numerar. Acestea din urmă tind să implice un spread bid-ask mai ridicat din cauza costurilor băncii de gestionare a numerarului pentru valutele uzuale. Din cauza unor deficite temporare sau ca urmare a politicii manageriale se poate întâmpla ca agențiile bancare să nu poată furniza clienților interesați anumite valute (de ex., franci elvețieni) sub formă de numerar ci doar sub formă de monedă scripturală transferată în cont. Oricum, pentru valutele tranzacționate mai rar, spreadul bid-ask asociat

cotațiilor băncilor este semnificativ mai ridicat comparativ cu valutele frecvente (EUR, USD), pentru a compensa costurile asociate administrării de numerar pentru aceste valute mai puțin solicitate.

Clienții care doresc doresc efectuarea unui schimb valutar pentru sume mai mari pot obține un curs de schimb preferențial, fie fixat în mod automat de bancă, fie în urma unei negocieri cu departamentul de trezorerie al băncii. În aplicațiile de internet banking aceste cursuri preferențiale sunt acordate automat în funcție de suma în EUR, USD sau GBP ce se intenționează a fi schimbată. De obicei există mai multe praguri care conduc la îmbunătățirea ratei de schimb pentru clienți: peste 500 u.m., 1.000, 5.000, 50.000 etc.

1.2 Instrumente de plată

Un instrument de plată fără numerar este modalitatea tehnică prin care un plătitor își autorizează banca să transfere fonduri către un beneficiar. Există două tipuri: (a) *instrumente de credit* (ordinul de plată transfer credit, dispoziția de plată externă, plata cu cardul), atunci când transferul este inițiat de plătitor și (b) *instrumente de debit* (direct debit, standing order, cecul, biletul la ordin, cambia) prin care un beneficiar își notifică banca pentru a colecta fonduri de la un plătitor (inițierea e făcută de beneficiar).

■ Ordinul de plată (transferul credit)

Ordinul de plată (OP) este definit ca „o dispoziție necondiționată, dată de către emitentul acesteia unei societăți bancare receptoare, de a pune la dispoziția unui beneficiar o anumită sumă de bani”[4]. Pe scurt, este vorba de o instrucțiune transmisă băncii de a executa o operațiune de plată. Inițial, ordinul de plată era instrumentul care definea în mod exclusiv așa-numitul ”transfer credit”, adică seria de operațiuni inițiată prin emiterea OP-ului de către plătitor și finalizată prin acceptarea lui de către banca destinatară (a beneficiarului). Ulterior, a apărut și varianta de ordin de plată de debitare directă sau OP programat, când plata se face la inițiativa sau notificarea beneficiarului. Inițierea unui OP se poate face prin completarea unui formular pe suport de hârtie sau electronic, prima variantă fiind tot mai rară. Chiar dacă utilizatorii serviciilor de electronic

[4] Conform regulamentului BNR nr. 8 din 19.08.1994 privind ordinul de plată.

banking nu completează în mod tradițional un formular pentru inițierea unei plăți, informațiile introduse online respectă cerințele legale ale unui ordin de plată.

Tehnic vorbind, o astfel de dispoziție de plată este considerată OP de tip transfer credit dacă îndeplinește două condiții: (1) banca receptoare dispune de fondurile bănești menționate în dispoziție, fie prin încasare în numerar de la clientul emitent sau prin debitarea contului acestuia, și (2) nu condiționează efectuarea plății de existența unei cereri a beneficiarului în acest sens, adică plata este efectuată la inițiativa plătitorului. Plătitorul poate fi banca inițiatoare dar cel mai adesea este un client al acesteia. Potrivit reglementărilor[5], un ordin de plată de tip transfer credit va include cel puțin următoarele elemente obligatorii:

- identificarea ca ordin de plată de transfer credit;
- identificarea plătitorului, prin nume/denumire firmă şi cod unic de identificare a contului de plăți al acestuia deschis la instituția plătitorului;
- identificarea beneficiarului, prin nume/denumire firmă şi cod unic de identificare a contului de plăți al acestuia deschis la instituția beneficiarului;
- suma de plată şi moneda în care aceasta este denominată;
- elementul sau elementele care să permită verificarea autenticității ordinului de transfer credit stabilit(e) de către instituția plătitorului.

În cazul plăților efectuate către trezoreria statului, ordinul de plată conține elemente suplimentare de natura identificării fiscale a plătitorului și beneficiarului, numărul de evidență a plății și descrierea economică a operațiunii. La executarea unui OP, banca beneficiarului îl identifică pe acesta exclusiv pe baza codului unic de identificare (codul IBAN). Aceasta înseamnă că dacă plătitorul menționează corect numele persoanei sau firmei căreia dorește să-i trimită suma de bani dar greșește contul IBAN al acesteia este posibil ca suma să ajungă la altă persoană. Clientul plătitor poate să solicite băncii sale demararea procedurii de recuperare a sumei trimise eronat din care se rețin cheltuielile generate cu recuperarea și returnarea fondurilor. În cazul OP-urilor primite de trezoreria statului

[5] Regulamentul BNR nr. 2 din 11.08.2016 privind operațiunile de transfer credit şi debitare directă.

identificarea beneficiarului se face pe baza codului de identificare fiscală (CUI, CIF).

În mod normal, introducerea unui OP în circuitul bancar presupune efectuarea recepției, autentificării și acceptării de către banca receptoare. În cazul instrumentelor depuse pe suport hârtie banca receptoare verifică identitatea persoanei care depune OP-ul (pe baza actului de identitate), dacă aceasta are acces la contul menționat în ordin respectiv modul de completare a ordinului. În majoritatea cazurilor ordinele sunt acceptate și executate. Principalele cauze ale refuzului procesării sunt insuficiența fondurilor, eventualele restricții asupra contului sau suspiciuni legate de natura transferului. În contextul generalizării plăților electronice aceste trei etape de verificare s-au contopit fiind insesizabile de către client.

În situația în care clienții doresc să depună la bancă spre executare OP-uri pe suport de hârtie li se oferă posibilitatea pregătirii acestora în avans. Astfel, clienții pot descărca de pe site-ul băncii formularul de OP sub forma unui document pdf editabil, îl completează cu toate datele tranzacției iar acesta va genera automat un cod de bare. De obicei documentul este în format A4 și cuprinde două formulare OP plasate pe aceeași pagină din care cel de-al doilea preia automat datele introduse în primul. Tot automat se completează data și transcrierea în litere a sumei de plată, putându-se bifa caracterul de urgență al plății. După generarea codului de bare, clientul poate lista și semna cele două exemplare ale ordinului. Odată introduse și salvate datele personale într-un astfel de document ele facilitează plățile viitoare, care presupun doar schimbarea sumei și eventual a beneficiarului.

- **Dispoziția de plată/încasare externă (DPE, DIE)**

Transferurile în valută către firme sau persoane nerezidente în România au un regim special din cauza nevoii de evidență statistică la nivel macroeconomic în ce privește balanța de plăți (importuri, exporturi) și investițiile de capital. De regulă, pentru transferuri în echivalent de peste 50.000 euro clientul rezident în România al băncii trebuie să completeze un formular specific numit dispoziție sau declarație de plată externă (DPE). Pentru transferurile ce nu necesită raportare statistică (indiferent de sumă), cele sub 50.000 euro sau plățile în lei către nerezidenți, acest formular nu este obligatoriu fiind înlocuit de formulare simplificate elaborate de fiecare bancă. Acestea sunt similare celor pentru ordinul de plată și poartă

denumiri alternative precum ordin de plată extern sau dispoziție de transfer.

Principalele informații ce trebuiesc completate în cadrul DPE sunt:

- Datele plătitorului, numit ordonator, identificat prin CUI (firmă) sau CNP (individ) și datele băncii sale (denumirea este precompletată însă trebuie precizată sucursala/agenția), respectiv datele beneficiarului și ale băncii sale.

- Suma totală ordonată, în cifre, litere și cu precizarea valutei transferului. Dacă este cazul, suma trebuie delimitată pe subsume corepunzătoare diferitelor tipuri de tranzacții pentru care se precizează numărul din registrul datoriei externe și data livrării în cazul importurilor de bunuri. De asemenea, trebuie precizate documentele comerciale care stau la baza acestor tranzacții (contracte, facturi, DVI – declarație vamală de import) cu posibilitatea anexării unei liste la formularul DPE.

- Se alege modalitatea de realizare a plății: pe bază de numerar, din cont, cu precizarea acestuia, SWIFT, ordin de plată, cec, incasso, acreditiv cu posibilitatea selectării opțiunii spot, caz în care data valutei este 'Tomorrow', sau urgent, când data valutei este 'Today'.

- Precizarea modului de plată a comisioanelor bancare implicate de transfer, acestea putând fi plătite integral de ordonator (OUR), beneficiar (BEN) sau, cel mai frecvent, SHA (ordonatorul și beneficiarul plătesc fiecare doar comisioanele generate de banca sa).

Cel mai frecvent, tranzacțiile care stau la baza transferului sunt: importurile de bunuri (plăți de avansuri, la livrare, post livrare), achiziții de active financiare emise de nerezidenți (acțiuni, obligațiuni, titluri de stat), investiții directe în străinătate (cumpărare de acțiuni ce implică statutul de acționar semnificativ, adică deținerea a minim 10% din capitalul social al firmei), credite acordate nerezidenților respectiv plata ratelor pentru creditele primite de la nerezidenți (principal și dobânzi), plata de dividende sau dobânzi către investitori nerezidenți care au cumpărat acțiuni sau obligațiuni emise de firme rezidente în România, donații, moșteniri sau alte transferuri fără contraprestație.

În cazul în care transferul extern de valută nu este inițiat prin ghișeele băncii ci prin canale electronice alternative (internet, mobile banking), clientul trebuie să transmită băncii într-un anumit termen (de ex., 10 zile) un exemplar completat de DPE. În mod similar, în cazul în care un client

rezident încasează sume în valută de la nerezidenți peste plafoanele reglementate are obligația de transmite băncii sale o declarație de încasare externă (DIE) a cărei formular este asemănător cu cel pentru DPE.

■ Cardul bancar

Cardul bancar este un suport de informații standardizat, securizat și individualizat ce permite deținătorului să dispună de disponibilitățile sale bănești, deținute într-un cont deschis pe numele său la emitentul cardului[6]. Dimensiunea cardului este standardizată la 85,6 cu 53,98 mm având colțurile rotunjite. Numărul (seria) cardului este format din 16 cifre din care primele 6 reprezintă codul băncii, următoarele 9 contul individual al deținătorului, ultima cifră având rol de control. Pe card sunt înscrise data emiterii și expirării (valabilitatea este de regulă de cinci ani) respectiv un cod de securitate din trei cifre (CVP/CVV). Pentru stocarea informațiilor și a elementelor de securitate, cardul bancar este prevăzut cu o bandă magnetică și/sau un microcip.

Cardul bancar poate fi utilizat pentru depuneri și retrageri de numerar, plăți și transferuri de fonduri. În cazul persoanelor fizice, cardul bancar reprezintă principalul instrument de plată. Cardul bancar este folosit și de firme, acestea desemnând persoanele autorizate să folosească cardurile asociate diverselor conturi curente. Utilizarea cardului emis pe firmă se face conform procedurilor interne ale acesteia privind tipurile de plăți eligibile, plafoanele și frecvențele maxime de utilizare. În general însă, băncile stabilesc propriile limite de tranzacționare în utilizarea cardurilor, cu precizarea unui număr maxim de tranzacții zilnice și plafoane asociate diverselor tipuri de tranzacții cu cardul. În anumite privințe, clienții pot să-și personalizeze aceste setări în funcție de preferințe.

Deschiderea unui cont curent implică de regulă şi emiterea unui card de debit pentru titular. În acest fel titularul are acces în mod direct la fondurile păstrate în contul curent fără a depinde de programul de lucru bancar. În multe situații se confundă, fără efecte prea grave însă, cardul propriu-zis cu contul curent căruia îi este ataşat. Astfel, expresia „a avea bani pe card” indică de fapt existența unui sold creditor în contul curent ataşat. Principalii emitenți de carduri de debit sunt băncile comerciale în

---

[6] Conform regulamentului BNR nr. 6 din 11.10.2006 privind emiterea și utilizarea instrumentelor de plată electronice.

timp ce instituțiile financiare non-bancare (IFN-urile) sunt autorizate să emită doar carduri de credit pentru facilitarea creditelor de consum pe care le oferă clienților lor. De fapt, clienții posesori ai cardurilor emise de IFN-uri nu au practic deschis un cont curent ci doar un cont de evidență.

Din punct de vedere legal cardul este proprietatea băncii. Clientul poate cere emiterea unui card suplimentar cu acces la disponibilul din contul său pentru a fi utilizat de o altă persoană fizică, de obicei un membru al familiei. Cardul poate fi folosit și de o altă persoană pe baza unei împuterniciri sub formă de procură notarială. Clientul este responsabil pentru siguranța instrumentelor de plată în general (și a cardului în special) respectiv păstrarea confidențialității elementelor de securitate, prin evitarea furtului, pierderii, deteriorării sau a utilizării frauduloase. Din acest motiv cardurile trebuie păstrate în siguranță și folosite exclusiv de către titular. Elementele de securitate, în special codul PIN trebuie memorate în loc de a fi notate pe card fiind recomandată asigurarea unei intimități în momentul folosirii cardului. Atunci când monitorizează atent activitatea pe contul curent (prin verificări frecvente sau alerte sms), clientul poate solicita băncii un refuz de plată a unei tranzacții pe care nu a efectuat-o, prin completarea unui formular la bancă sau online. De asemenea, se pot bloca tranzacțiile pe card atunci când există suspiciuni de fraudă. Cu cât aceste notificări sunt mai operative cu atât crește probabilitatea evitării unor incidente neplăcute.

Cardul bancar cunoaște mai multe variante:

- Cardul de debit prin care se dispune exclusiv de disponibilitățile bănești proprii din contul atașat. Cardului de debit îi poate fi asociată o facilitate de credit numită descoperit de cont sau overdraft, condiționată de obicei de virarea drepturilor bănești în contul asociat cardului. În special pentru astfel de carduri de debit, banca percepe pe lângă dobânda aferentă descoperitului de cont şi un comision de gestiune (administrare). Există posibilitatea ca în cazul în care titularul cardului realizează un volum minim de operațiuni cu cardul, comisionul să fie redus sau chiar nul.
- Cardul de credit ce permite cheltuieli finanțate printr-o linie de credit aprobată de bancă, în limita unui plafon maxim și a unor reguli de utilizare.

- Cardul de comerciant nu este un instrument de plată electronic propriu-zis deoarece nu oferă acces la un cont deschis la o instituție de credit.
- Cardurile emise exclusiv pentru încasarea tichetelor de masă sau a tichetelor de vacanță.
- Cardul de numerar ce poate fi folosit doar pentru retragerea de numerar de la diverse terminale, în principal bancomate.
- Card co-branded: emis de o bancă împreună cu un comerciant.

Conform reglementărilor bancare, terminalele ce permit efectuarea tranzacțiilor cu cardul bancar sunt dispozitive electromecanice prin care se inițiază și efectuează operațiunile în numele și pe contul titularului. Principalele astfel de dispozitive sunt: (a) ghișeul automat bancar denumit bancomat sau ATM, (b) terminalul pentru transfer electronic de fonduri la punctul de vânzare (POS), (c) distribuitorul de numerar, (d) stația de lucru sau calculatorul personal (în internet banking) și (e) terminalul pentru transmisii telefonice și de date (smartphone sau tabletă, în mobile banking).

Plățile fizice cu cardul bancar se realizează prin prezentarea acestuia la terminalele de tip POS care citesc datele de pe banda magnetică sau cipul cardului. Odată cu apariția cardurilor contactless nu mai este necesară introducerea efectivă a cardului în POS sau bancomat, simpla apropiere fiind suficientă. Tehnologia contactless prin unde radio permite tranziția către plățile mobile în care nici măcar prezența cardului nu mai este necesară. În România, tehnologia contactless a fost adoptată relativ rapid de marile rețele de magazine retail fiind disponibilă și pentru plăți de mică valoare precum cele efectuate în transportul public în comun sau la automatele alimentare. Cardul bancar oferă și posibilitatea efectuării de tranzacții de tip CNP (engl., card not present) în special pentru tranzacțiile online. Pentru autorizarea plății sunt furnizate seria cardului, data expirării, titularul, codul CVC și cel mai adesea un cod sau filtru suplimentar de securitate (de ex., sms, tipar de deblocare, amprentă digitală etc).

Deși la suprafață pare o operațiune banală, plata electronică cu cardul pune în relație patru părți: deținătorul cardului, comerciantul, emitentul cardului și instituție acceptantă. Aceasta din urmă, fie că este o instituție de credit sau IFN, oferă comerciantului, pe baza unui contract, servicii de acceptare la plată a cardurilor. Instituția (banca) acceptantă nu este în mod

obligatoriu și emitentul cardului. Procesatorul tranzacțiilor (Visa, MasterCard, Romcard) este instituția care acționează în cadrul schemelor de plăți cu cardul și care intervine în relația celor patru părți în vederea transmiterii și prelucrării tranzacțiilor.

Este important de menționat faptul că în anul 2015 a fost operată în România o reducere substanțială a comisioanelor interbancare pentru plata cu cardul, de la 1% la 0,2% pentru cardurile de debit, respectiv la 0,3% pentru cardurile de credit. Acest lucru a condus în mod implicit la o reducere a comisioanelor finale de acceptare percepute de către bănci comercianților deținători de POS-uri. A fost încurajată astfel o deschidere mai mare a comercianților pentru instalarea de terminale POS dar a marcat și o reducere a veniturilor din comisioane încasate de bănci. În consecință, anul 2016 a marcat un punct de cotitură în dinamica plăților electronice, plățile cu cardul la POS depășind în premieră numărul retragerilor de numerar de la ATM. Tot în 2016 au fost emise primele tichete de masă electronice sub formă de card pentru a elimina problema restului respectiv obligația de a cumpăra exact la valoarea unui tichet.

Un element important în generalizarea plăților electronice este și acceptarea de către instituțiile statului, în special de trezorerie, a plăților cu cardul. Astfel, diversele taxe și impozite locale pot fi plătite cu cardul folosind platforma ”Ghișeul.ro” unde municipalitățile interesate se pot înscrie.

Deși pentru bănci costul de emitere a cardului de debit este neglijabil, cu strategia de promovare potrivită, acest produs banal poate marca începutul unei colaborări de durată între client și bancă. Din acest motiv băncile s-au concurat puternic pentru o cotă cât mai mare din piața cardurilor. Totuși, se pune întrebarea, cât de profitabile sunt cardurile de debit pentru bănci? Aceasta mai ales în contextul existenței unei categorii consistente de clienți care folosesc cardul doar pentru retragerea imediată și integrală a salariului sau pensiei sub formă de numerar. Chiar şi atunci când este folosit pentru plăți la comercianți, profitul băncii este unul redus așa cum am văzut. De regulă, contul curent şi cardul de debit asociat reprezintă produse prin care se încearcă atragerea și fidelizarea clientului, respectiv vânzarea altor produse, în special a celor de creditare. Emiterea şi gestionarea cardurilor implică însă costuri de administrare pentru bănci. Din acest motiv, este de preferat o creștere moderată sau chiar o stagnare a numărului de carduri nou emise dacă se manifestă în paralel creșterea

volumului de plăți electronice respectiv scăderea celui de retrageri de la ATM-uri. Băncile organizează periodic campanii de popularizare a utilizării cardului prin diverse promoții pentru atragerea în special a clienților din cea mai tânără grupă de vârstă bancabilă (elevii și studenții). Aceste promoții includ pachete de cont curent și card de debit însoțite de comisioane nule pentru administrare, retragere numerar sau interogare sold.

■ Direct debit

Direct debit este o modalitate de plată prin care un beneficiar, de regulă un furnizor de servicii, dispune debitarea contului unui client plătitor, în favoarea sa. Acest tip de tranzacție implică două înțelegeri contractuale: (1) între furnizor și banca plătitorului și (2) între clientul plătitor și banca sa. Clientul își mandatează banca să plătească facturile emise de furnizor pe baza fondurilor disponibile în contul său curent. Ori de câte ori va emite o factură nouă pentru acest client, furnizorul va solicita băncii clientului debitarea contului cu suma respectivă. După caz, banca poate notifica clientului printr-un mesaj emiterea facturii și valoarea de plată, suplimentar informării făcute de furnizor. Activarea serviciului de direct debit se face de către titularul contului bancar prin completarea unei convenții de plată, pe baza actului de identitate și a ultimei facturi de la furnizorul(ii) pentru care se dorește acest serviciu. După caz, serviciul se poate activa online prin contul de internet banking.

Serviciul de direct debit este folosit în special pentru plata facturilor de utilități (energie electrică, gaze, telefonie mobilă) ce implică plăți cu caracter regulat însă cu sume variabile. În funcție de specificul fiecărei bănci serviciul de direct debit poate purta diverse denumiri. Avantajul pentru furnizorul plătit prin direct debit constă în evitarea întârzierilor la plata facturilor din partea clienților. O variantă de direct debit este și opțiunea activării facturii sau plăților recurente, intens promovată de furnizorii de utilități. Și în acest caz, clientul plătitor își acordă]n mod anticipat consimțământul pentru debitarea contului său curent cu sumele facturilor viitoare.

Avantajul evident pentru client constă în externalizarea monitorizării facturilor și a efectuării plăților către bancă. În contextul mijloacelor de plată online nu este vorba neapărat de economisirea unui volum de timp însemnat ci mai degrabă de o comoditate suplimentară pentru clienții

foarte ocupați. Acest tip de plată automată este adesea evitat pe motiv că există riscul debitării unei sume neobișnuit de mari față de valoarea unei facturi tipice. Cauzele pot fi diverse: evidențierea unei facturi restante dar care a fost recent plătită, facturarea eronată a serviciilor furnizate sau chiar fictivă, ca urmare a unor fraude. Din aceste motive, unii clienți preferă să dețină controlul asupra fiecărei facturi plătite. Dacă numărul de plăți și implicit timpul alocat lor este nesemnificativ, decizia poate fi una rațională. Băncile oferă totuși și posibilitatea stabilirii unui plafon maxim de plată asociat fiecărui furnizor pentru a se evita astfel de plăți exagerate, mai dificil de recuperat ulterior.

- **Standing order**

Serviciul de standing order (plăți programate sau fix pay cum mai este numit), este foarte asemănător cu cel de direct debit cu deosebirea că valoarea plăților viitoare este fixă și cunoscută în mod anticipat de client. De exemplu, există situații în care clientul are de făcut plăți cu caracter regulat conform unor obligații contractuale. În acest caz, clientul cunoaște în avans atât sumele de plată cât și datele calendaristice la care acestea sunt scadente. În general, este vorba despre plata: chiriei lunare, conform contractului sau înțelegerii de închiriere a unui apartament sau imobil; a ratei lunare corespunzătoare unui credit de nevoi personale, ipotecar sau unui contract de leasing, conform graficului de rambursare; a primei trimestriale în cadrul unei asigurări de viață; a contribuției lunare la un fond privat de pensii din Pilonul III, etc.

Pe baza unei convenții de plată prin standing order, clientul își autorizează banca să inițieze transferul acestor sume conform scadențelor de plată. Acest mandat poate fi dat băncii pentru o perioada determinată (de ex., cinci ani) sau nelimitat, în ambele cazuri putând fi revocat de către client. În această convenție cu banca, clientul poate include mai mulți beneficiari precizând pentru fiecare suma și scadența specifică. Foarte important, clientul se obligă să asigure fonduri suficiente în contul său pentru efectuarea acestor plăți. Deoarece plățile sunt astfel autorizate explicit de client, banca nu-i mai cere de regulă consimțământul înainte de efectuarea lor.

Cecul, biletul la ordin, cambia (trata)

În filmele americane este destul de frecventă scena în care un om de afaceri decide să-i ofere interlocutorului său o sumă de bani pentru un serviciu dar mai ales pentru a-l determina să renunțe la anumite acțiuni. Dar în loc să-i dea acestuia suma sub formă de numerar, pe care evident nu-l poartă cu el tot timpul și în orice cantitate, omul de afaceri scoate un carnet și îi completează un cec cu suma respectivă. Aceasta duce cecul la bancă și obține suma în numerar sau în contul său bancar. O altă ipostază cinematografică legată de cec este situația în care cineva face o plată la magazin cu un cec dar acesta este respins de banca emitentă din motiv de lipsă de fonduri în contul clientului plătitor (engl., bounced or bad check; rom., cec fără acoperire).

Folosirea unui cec implică trei părți denumiți în termeni juridici tradiționali: (a) *trăgătorul* este cel care completează cecul și inițiază astfel o dispoziție de plată, (b) *beneficiarul* este cel căruia îi este destinată suma înscrisă pe cec, iar (c) *trasul* este banca trăgătorului, entitatea obligată să facă plata pe baza cecului depus de beneficiar. În esența, vorbim de un plătitor (debitor) care dispune, prin emiterea cecului, plata unei sume către un beneficiar (creditor), prin intermediul unei bănci. Teoretic, un trăgător poate folosi un cec emis de el pentru a retrage numerar de la banca sa, situație în care el este și beneficiar al cecului. În prezent însă, în contextul folosirii pe scară largă a cardurilor bancare, o astfel de utilizare a cecului este cu totul infrecventă.

Cecul este un instrument de plată la vedere adică încasarea lui de către beneficiar nu este condiționată de trecerea unei perioade de timp minime sau de așteptarea unei scadențe; el poate fi depus spre încasare imediat după primire. Foarte important, cecul are prevăzută însă o perioadă în care este valabil, numită și termen de prezentare. De ce este nevoie de acest termen de valabilitate? Atunci când emite un cec, trăgătorul are în vedere suma disponibilă în contul său deoarece emiterea unui cec fără acoperire poate constitui un incident de plată sau poate fi sancționată ca infracțiune penală de înșelăciune. Însă trăgătorul nu poate garanta pe o perioadă nedeterminată menținerea unui sold suficient pentru încasarea cecului, fiind obligat la această garanție doar în perioada de valabilitate a cecului. Pentru cecurile emise și plătibile în România acest termen este de 15 zile. Pentru cecurile emise în state europene și plătibile în România termenul

este de 30 de zile respectiv 70 de zile în cazul celor emise în alte state. Pentru a fi valabil, un cec trebuie să menționeze întotdeauna o anumită sumă de plată, cecurile date în alb nefiind valabile și constituind chiar o infracțiune.

Cecul este unul din cele mai vechi instrumente de plată care permite accesul la soldul creditor al unui contului curent. Încă popular în SUA, cecul aproape a dispărut în Europa în special în rândul populației care a adoptat cardul bancar (care nu este un instrument de plată de unică folosință pe suport hârtie!). Teoretic, clienții persoane fizice pot solicita băncii să le emită un carnet de cecuri urmând să folosească filele pentru a efectua plăți. Deoarece utilizarea cecurilor este însoțită de un risc de fraudă ridicat din partea trăgătorilor, clienții care solicită eliberarea formularelor de cec sunt verificați la Centrala Incidentelor de Plăți (CIP) sau pe eventuale liste negre interne ale băncii. Popularitatea cecului ca instrument de plată depinde însă de disponibilitatea comercianților de a-l accepta pentru plata bunurilor și serviciilor. Cel puțin în cazul clienților persoane fizice această disponibilitate nu există în prezent în România (ca experiment social se poate încerca plata cu cecul la supermarketul din colț).

Să presupunem următoarea speță comercială: firma A vrea să cumpere de la un partener comercial necunoscut, firma B, mărfuri în valoare de 50.000 euro a căror transport presupun o perioadă de livrare de 15 zile. Firma B solicită plata mărfurilor înainte de a le pregăti pentru transport însă firma A refuză deoarece vrea mai întâi să efectueze recepția și să le verifice. Firma B înțelege refuzul și solicită atunci firmei A să-i emită un cec cu contravaloarea mărfurilor. Firma A refuză din nou replicând că cecul, fiind un instrument de plată la vedere, poate fi încasat de firma B fără a mai face livrarea conform contractului.

O soluție la un astfel de impas de neîncredere comercială ar fi un cec care să poate fi încasat de către beneficiar doar după un anumit termen de la emitere, de exemplu 20 zile. Astfel, ambele părți ar fi mulțumite: firma B are siguranța că își primește banii pentru marfa trimisă iar firma A poate să verifice marfa înaintea efectuării plății. Soluția tehnică folosită în practică este dată de cambie și biletul la ordin (un caz particular de cambie), numite efecte de comerț și reglementate împreună cu cecul prin Legea nr. 58/1934.

Ca și cecul, ambele reprezintă instrumente de debit pe baza cărora un beneficiar dispune încasarea sumei prevăzute în cadrul lor de către un

trăgător. Spre deosebire de cec, cambia și biletul la ordin permit indicarea unei scadențe la care pot fi plătite, fapt ce le face să fie folosite de regulă de firme pentru stingerea obligațiilor rezultate din tranzacții comerciale interne sau internaționale (import-export). Scadența cambiei poate fi indicată de trăgător prin menționarea unei date fixe sau a unei perioade de la emitere. În lipsa unei mențiuni de scadență plata cambiei se face la vedere ca în cazul cecului. Un avantaj al celor două efecte de comerț este că devin titluri executorii la scadență, facilitând astfel executarea silită a emitentului rău platnic.

În timp ce cambia implică trei părți (trăgătorul, trasul și beneficiarul) biletul la ordin este o formă simplificată care implică doar un emitent (cumpărător, debitor) și un beneficiar (vânzător, creditor). Chiar dacă biletul la ordin conține promisiunea necondiționată a emitentului de a plăti o sumă determinată există riscul ca beneficiarul să nu-și încaseze suma în cazul în care emitentul se confruntă cu probleme financiare. Pentru a preîntâmpina un astfel de scenariu beneficiarul poate solicita emitentului ca o terță persoană, individ sau firmă, să avalizeze (garanteze personal) biletul la ordin. Astfel, în scenariul unui emitent rău platnic, garantul (avalistul) poate fi executat silit pentru suma de pe ordin.

Un beneficiar, posesor al unei cambii sau bilet la ordin care nu a ajuns la scadență, poate să încaseze banii mai repede prin scontarea efectului de comerț la bancă. Această lichidizare a efectului de comerț se realizează prin intermediul unui credit de scont ce implică un cost specific numit *agio*. Fără a fi exprimat explicit ca procent din suma scontată agio-ul include dobânda de scont și eventualul comision de gestiune. Rata anuală a dobânzii de scont (d) aplicată la valoarea nominală (V) a efectului de comerț este ajustată la numărul de zile calendaristice dintre data scontării și ziua scadenței (n). Dobânda datorată băncii este astfel $V \times d \times (n/360)$.

Folosirea biletului la ordin nu trebuie să implice o tranzacție de natură comercială între cele două părți. Biletul la ordin emis în alb, adică fără menționarea unei anumite sume de plată, este solicitat uneori de bănci clienților care contractează un credit bancar și funcționează ca garanție în cazul nerambursării sumelor datorate. În afara acestui context de creditare bancară, nu se recomandă emiterea de bilete la ordin în alb din cauza riscului de a fi folosite de beneficiar în mod abuziv.

Ori de câte ori un beneficiar al unui instrument de debit înregistrează dificultăți în încasarea sumei cuvenite din cauza faptului că emitentul (trăgătorul) care l-a pus în circulație nu și-a îndeplinit întocmai și la timp obligațiile asumate, avem de-a face cu un incident de plată. La apariția unui astfel de eveniment, banca beneficiarului îl va raporta în baza de date a Centralei Incidentelor de Plăți (CIP) care funcționează în cadrul BNR. În cazul unui incident de plată poate fi vorba de o neglijență a trăgătorului în gestionarea disponibilului din conturi dar și de tentative de înșelăciune și fraudă. Cel mai frecvent tip de incident raportat la CIP este refuzul la plată a cecurilor din cauza insuficienței fondurilor din contul trăgătorului și deficiențe de formă în completarea cecului. Raportarea unui incident de plată atrage și interdicția pentru trăgătorul responsabil de a folosi cecuri în viitor (de regulă un an). În cazurile mai grave apare și răspunderea penală.

Capitolul 2

Electronic banking, economisire, investiții

În contextul în care fiecare bancă face eforturi deosebite de a-și promova produsele ca fiind cele mai valoroase, deosebite, personalizate, unice etc., reamintim următorul aspect important pentru educația clientului bancar. Faptul că în cadrul băncilor concurente serviciul de internet sau mobile banking poartă diverse denumiri haioase, cool și informale, eventual asezonate cu o serie de hashtag-uri în același ton, nu înseamnă că avem de-a face cu un produs revoluționar sau diferențiat. În fond, tehnica creditării a fost perfectată în antichitatea târzie, plățile fără numerar efectuate pe baza cambiilor au fluidizat comerțul european încă din perioada renașterii, ideea cardului de credit este antebelică iar bankingul efectuat în afara agenției bancare este funcțional din anii 1960, prin intermediul cardului de debit și al bancomatelor.

Ce este cu adevărat revoluționar în industria bancară contemporană ține de digitalizarea accelerată și dezvoltarea canalelor online și contactless de efectuare a tranzacțiilor bancare curente. Primii pași au fost făcuți cu introducerea bancomatelor pentru eliberarea de numerar în afara orarului de lucru și a cardurilor bancare pentru plata fizică la comercianți. Ulterior, dezvoltarea aplicațiilor de internet/mobile banking a eficientizat masiv atât activitatea băncilor cât și gestionarea finanțelor personale pentru miliarde de clienți. Costurile acestei eficientizări vin în special sub diversele forme ale criminalității cibernetice ce vizează folosirea sau sustragerea frauduloasă de fonduri din conturile utilizatorilor de electronic banking. În paralel, au crescut foarte mult pentru bănci costurile gestionării eventualelor atacuri informatice care pot conduce la blocarea activităților bancare pentru toți clienții lor, cu implicații negative legate de imagine și risc reputațional.

Băncile comerciale continuă să-și mențină statutul de furnizor universal de produse financiare prin utilizarea diverselor subsidiare pentru a oferi soluții de economisire non-standard (ex., certificate de depozit, depozite structurate) sau investiții într-o gamă largă de active financiare (gestionate în mod activ sau pasiv, construite în jurul apetitului/aversiunii la risc a clientului).

2.1 Electronic banking

În condițiile unei competiții acerbe devine foarte importantă capacitatea firmelor de a-și gestiona costurile prin eliminarea ineficiențelor și creșterea productivității. În cazul băncilor factorul care a jucat un rol esențial în diferențierea concurențială a fost resursa umană calificată. În trecut, această calificare se referea preponderent la culegerea, procesarea și interpretarea informațiilor despre situația economică și financiară a clienților respectiv la abilitățile tehnice de calcul. Pe măsura proliferării tehnologiei care rezolvă eficient multe din aceste activități și în contextul deschiderii băncilor către publicul larg, accentul calificării tinde să cadă tot mai mult pe abilitățile de organizare și comunicare ale salariatului bancar, aflat într-o interacțiune mult mai extinsă cu clienții băncilor.

Încă din anii 1970-80 tehnologia a fost văzută și de către bănci ca un canal de eficientizare și automatizare a activităților curente. Posibilitatea clienților băncii de a efectua anumite operațiuni fără a apela la ghișeul și personalul băncii, conceptul de self-banking, i-a interesat în egală măsură pe proprietarii și managerii băncilor. Investițiile în automatizarea anumitor procese bancare de rutină au devenit astfel cu atât mai profitabile cu cât numărul utilizatorilor a crescut foarte mult, constituind în prezent principala strategie de dezvoltare și eficientizare a afacerii bancare.

Electronic banking este un termen de cuprindere largă a operațiunilor bancare efectuate la distanță, de obicei în afara agențiilor bancare, prin diverse mijloace electronice. Acest segment al activității bancare a debutat cu folosirea bancomatelor și a plăților cu cardul la comercianți, în prezent fiind cel mai bine reprezentat de serviciile de mobile banking, efectuate prin intermediul unui smartphone. Electronic banking este probabil cel mai dinamic segment al activității bancare contemporane, aspect vizibil și în multitudinea de termeni asociați. Pentru a-l desemna sunt vehiculate o serie de denumiri echivalente, sau al căror înțeles nu poate fi delimitat în mod clar, sau se precizează instrumente perimate care nu se mai folosesc în prezent dar a căror denumire a fost preluată pentru servicii actuale. De exemplu, este foarte greu de diferențiat între termeni precum online banking, cyber banking, net banking, virtual banking, web banking sau interactive banking. Sau, care este diferența între phone banking și mobile banking? Sau, între home banking și internet banking? Însă, la fel ca în cazul dezbaterii ”produse vs. servicii bancare”, eforturile de supraanaliză

tipologică și funcțională a presupuselor înțelesuri pentru acest ghem de denumiri nu interesează decât o nișă marginală de subiecți.

În fond, în ziua de astăzi, clienților le este foarte clar că alternativa la efectuarea de tranzacții la ghișeul bancar constă în folosirea aplicațiilor de internet și mobile banking, respectiv a soluțiilor de plată de tipul portofelului digital, prin intermediul telefoanelor sau ceasurilor smart. Termenii de home banking și phone banking sunt în prezenți perimați. În anii 1980-90, serviciul de home banking presupunea instalarea de către bancă a unei aplicații software pe calculatorul personalul de acasă sau de la firmă al clientului. Calculatorul clientului comunica cu infrastructura băncii prin intermediul telefonului fix și nu printr-o conexiune de internet. La acea vreme, acest serviciu nu a fost foarte popular din cauza rarității și costului ridicat al calculatoarelor personale dar și din cauza avantajelor relativ reduse pentru clienți. Pentru astfel de servicii folosim în prezent termenul de internet banking chiar dacă îl folosim de acasă.

Similar, prin phone banking se înțelegea posibilitatea consultării de către client a soldului conturilor sale bancare și inițierea de transferuri. Serviciul era posibil prin intermediul unui apel de telefonie fixă către un robot al băncii care procesa cererile prin mesaje de tipul ”Pentru aflarea soldului contului dv., formați/tastați 1, etc.” În special după 2007, odată cu proliferarea telefoanelor smart, termenul de phone banking s-a transformat în mobile banking, chiar dacă la baza operațiunilor folosim tot un telefon. Rolul vechiului serviciu de phone banking a fost preluat în linii mari de aplicațiile de call center ale băncii prin care se oferă clienților consultanță la distanță, în special pentru cazurile non-standard care implică un dialog client-bancă.

Prin mutarea unui volum uriaș de tranzacții uzuale în afara ghișeelor proprii băncile realizează economii importante la cheltuielile cu personalul și cele de administrare, ambele fiind capitole de cost substanțiale pentru bănci. Această economie permite reducerea dimensiunilor fizice ale agențiilor, scheme de personal simplificate cu accent pe partea de consiliere de credit, relația cu firmele și clienții speciali (mari, importanți). În anumite zone care nu justifică financiar amplasarea unei agenții bancare, plasarea unui ATM și disponibilitatea serviciului de internet sau mobile banking menține totuși gradul de bancarizare și prezența băncii în teritoriu. Automatizarea proceselor de preluare și executare a tranzacțiilor bancare inițiate online crește viteza medie de execuție, reducând sau chiar

eliminând riscul operațional prin evitarea erorii umane. Prin urmare, externalizarea unei părți cât mai consistente a tranzacțiilor clienților spre zona de online reprezintă o strategie de eficientizare a activității bancare și de reducere a costurilor operaționale. În același timp, în zona de online, timpul alocat de clienți executării tranzacțiilor bancare uzuale este minimal, evitându-se deplasările la agențiile bancare și timpii mari de așteptare în cazul locațiilor cu trafic ridicat de clienți sau în timpul orelor de vârf. Suplimentar, pentru încurajarea folosirii extinse a electronic bankingului, băncile duc o politică de reducere a comisioanelor percepute în acest caz.

Pentru bănci, principalul dezavantaj legat de oferirea instrumentelor de electronic banking ține de costurile inițiale, relativ ridicate, pentru implementarea infrastructurii tehnice și mentenanța acesteia. Practic, odată introdusă tehnologia IT&C pe scară largă în activitatea sa, banca este obligată să țină pasul cu dezvoltările din acest domeniu. Acestea se manifestă adesea într-un ritm foarte alert, probabil nu întotdeauna justificat, cu cerințe tot mai mari de infrastructură performantă. În același timp, crește presiunea concurențială din partea jucătorilor din segmentul fintech, orientați puternic spre digitalizare și eficientizarea costurilor. Trebuie menționată și nevoia permanentă de a asigura securitatea tranzacțiilor și datelor procesate online. Dacă riscul operațional generat de eroarea umană a salariatului din front-office scade, cel generat de erori sau neglijențe informatice crește, putând fi catastrofal, tocmai prin incidența lui generalizată la nivelul tuturor utilizatorilor activi. În special în cazul băncilor mari, o pană de curent, un atac informatic sau indisponibilitatea unui server vital poate perturba sau bloca zeci de mii de tranzacții, cu impact asupra reputației băncii, a încrederii și a percepției din partea clienților.

- **ATM (ASV, roboți)**

Retragerea de numerar este o operațiune bancară frecventă chiar și în contextul generalizării plăților în moneda scripturală. In multe situații, clienții posesori de disponibil în conturile lor aveau nevoie de numerar în afara orelor de program ale bănci, inclusiv sâmbăta și duminica. Dacă existau dispozitive care distribuiau ziare, ciocolată și băuturi răcoritoare s-a pus pe bună dreptate și problema distribuirii automate de numerar.

În vara anului 1967 au fost amplasate în Londra primele ATM-uri funcționale (engl., automated teller machine; rom., bancomat), în mod

independent de către Barclays Bank și Westminster Bank. În funcție de tehnologia folosită, numerarul era eliberat clientului pe baza de cecuri bancare, tokene, vouchere sau carduri cu bandă magnetică pe verso. Față de instrumentele de hârtie care erau de unică folosință fiind reținute în ATM, cardul era refolosibil fiind recuperat de client, însă de la ghișeul băncii, în timpul orelor de program. Practic, în weekend, puteai să retragi numerar de la ATM o singură dată. În septembrie 1969, Chemical Bank promovează instalarea unui ATM la o agenția a sa din New York. În acest caz erau eliberate sume fixe de bani pe baza unui card codificat reținut și acesta de către dispozitiv.

Un pas important în reducerea riscului de fraudă în folosirea ATM-urilor a fost introducerea generalizată a unui cod de identificare și autorizare a tranzacției numit PIN (engl., personal identification number). Odată introdus cardul în bancomat, clientul trebuia să introducă acest cod pentru a dovedi că este titularul cardului și al soldului contului său bancar. Codul introdus de client era citit de bancomat și comparat într-o primă fază cu codul înregistrat în baza de date a băncii iar ulterior cu codul înregistrat în cipul sau microprocesorul cardului. În timp, dispozitivele de tip ATM au fost perfecționate pentru a efectua o gamă suplimentară de operațiuni, în condiții de securitate sporită: depuneri de numerar, plata facturilor de utilități, transferuri între conturi, interogarea soldului, inițializarea sau actualizarea parolelor, verificarea tranzacțiilor anterioare etc.

În limbaj tehnic-juridic, ATM-ul bancar este definit ca un ”terminal neasistat de citire a cardului” și conține o serie de componente cu funcții diferite, în principal: o interfață cu clientul gestionată de un procesor, ecran cu taste funcționale sau touchscreen, cititor de card, imprimantă, seif pentru păstrarea numerarului, mecanisme pentru preluarea-eliberarea pe cupiuri a numerarului, boxe audio. Fiind, în definitiv, o cutie metalică cu bani, ATM-ul ridică importante probleme de securitate atât pentru bancă cât și pentru clienții care îl utilizează. Infractorii pot sustrage cardul (sau îl pot clona), datele de acces sau banii clientului iar în cazuri speciale ATM-ul însuși, mai ales când acesta este amplasat la exterior sau în zone mai izolate. Deși aparent pare o misiune dificilă, în practică s-au constatat mai multe metode de ”spargere” în diferite combinații de forță brută și ingeniozitate:

- Introducerea sau atașarea de către infractori a unor echipamente străine în cadrul ATM-ului prin care se culeg date despre cardul introdus, pentru o folosire fraduloasă ulterioară. Cel mai frecvent se folosesc tastaturi false suprapuse peste cele originale, dispozitive false de citire a cardului, fie mecanice, cu preluarea cardului la interior, fie wireless, camere video minuscule pentru înregistrarea tastării PIN-ului, etc.
- Determinarea blocării și reținerii ilegale a cardului introdus de client în ATM, urmate de plecarea clientului și recuperarea cardului de către infractor.
- Urmărirea programului de alimentare a ATM-urilor, specularea neatenției personalului băncii sau planificarea unui atac-tâlhărie.
- Folosirea de explozibil pentru a destructura carcasa ATM-ului și a ajunge la seiful cu bani care este sustras și deschis în liniște la altă locație.
- Folosirea vehiculelor grele pentru a disloca ATM-ul din peretele sau vitrina în care este amplasat, inclusiv folosirea echipamentelor profesionale de tractare, demolare etc.
- Etanșeizarea ATM-ului și introducerea de gaze explozibile în interiorul acestuia pentru a-l dezmembra.
- Accesarea interiorului ATM-ului, deconectarea unor componente hardware și conectarea infractorilor de pe propriile dispozitive, restartarea aplicației și trimiterea de comenzi pentru eliberarea de numerar.

În față acestor riscuri reale, băncile au fost nevoite să investească în introducerea de noi elemente de securitate și în procedurizarea strictă a manevrării numerarului de către salariații lor. De exemplu, atunci când alimentarea ATM-ului se face la exterior, este prezent și personal al unei firme de pază și protecție iar orarul alimentărilor este stabilit în mod aleator pentru a preveni eventualele planificări ale infractorilor. Dacă ATM-ul este alimentat din incinta unei agenții bancare este recomandată evacuarea ei și interzicerea accesului clienților în acest interval de timp. O altă soluție de prevenție constă în dotarea ATM-urilor cu sisteme antifurt, camere video și alarme performante, senzori de detectare a echipamentelor străine folosite în clonarea cardurilor sau a materialelor explozibile și chiar sisteme de anihilare chimică a eventualelor gaze introduse în dispozitiv. Una din cele mai eficiente strategii de descurajare a furturilor din ATM-uri este instalarea de sisteme de auto-distrugere sau auto-deterioare (pătare

cu diverse uleiuri sau cerneluri) a bancnotelor din casetele metalice ale seifului atunci când se încearcă deschiderea lor neautorizată. În acest fel, chiar dacă atacul reușește, bancnotele sunt inutilizabile. Pentru a preîntâmpina folosirea cardurilor de către persoane neautorizate, unele ATM-uri sunt prevăzute cu dispozitive de citire a datelor biometrice, cel mai adesea amprenta digitală, palmară sau recunoașterea irisului.

În funcție de particularitățile de folosire a numerarului într-o țară sau regiune, gradul de acoperire al rețelei de ATM-uri poate constitui un criteriu major în alegerea băncii de către clienți. Din acest motiv, au fost situații în care băncile au investit masiv în extinderea rețelei de ATM-uri proprii chiar peste nevoile reale de la acel moment. Această strategie a fost mai accentuată acolo unde ATM-ul putea fi folosit exclusiv de către clienții băncii care l-a instalat. Chiar dacă interdicția folosirii de către clienții altor bănci nu era explicită, comisioanele suplimentare aplicate acestora aveau rolul de descurajare. În timp însă, din cauza costurilor de întreținere a ATM-urilor s-a ajuns la concluzia că este mult mai rentabilă folosirea lor în comun de mai multe bănci. S-au creat astfel parteneriate strategice și colaborări între băncile mai mici respectiv cele care dețineau o rețea vastă de ATM-uri.

În general, bancomatele sunt amplasate în vaduri comerciale sau zone cu un trafic ridicat, în interiorul sau exteriorul clădirilor. Amplasarea unui bancomat presupune în primul rând costuri de instalare care se ridică, după caz, la aproximativ 10-15,000 €. Suplimentar, banca suportă costuri de mentenanță care includ în principal chiria locației (dacă este cazul), energia electrică, costurile cu monitorizarea, telecomunicațiile, securitatea, alimentarea cu numerar. Orientativ, în funcție de locație, costurile de mentenanță se ridică lunar la sume de 500-1000 €. În contextul acestor costuri fixe, profitabilitatea amplasării unui bancomat depinde de volumul de operațiuni pe care îl intermediază. Identificarea unui prag de rentabilitate lunar stabil este dificială deoarece depinde de frecvența tipurilor de operațiuni realizate și politica de comisionare a băncii. În general, pe baza experienței băncilor din România, pragul de rentabilitate corespunde unui volum de 1500-2000 de tranzacții lunare sau unui rulaj mediu lunar de 200.000 lei. În contextul în care unele bănci oferă clienților lor posibilitatea de a efectua retrageri de numerar fără comision, în limita anumitor plafoane zilnice, este posibil ca investiția în ATM-uri să nu genereze profit dacă este analizată izolat. Același lucru este valabil și în

zonele în care populația este caracterizată printr-o rată mică de utilizare a numerarului.

Există ATM-uri care permit retragerea de numerar în altă valută decât cea a contului de disponibil, dispozitive denumite în mod generic ASV (rom., automate de schimb valutar). În România, un ASV poate fi util unei persoane cu disponibilități în lei care are nevoie de numerar în euro în afara programului bancar sau a caselor de schimb valutar. O altă variantă de ATM este robotul sau automatul multifuncțional promovat de unele bănci ca alternativă la operațiunile la ghișeu. Deși poate lua diverse forme și denumiri, în limita creativității echipei de creație-promovare-marketing, acest robot este de fapt tot un ATM, posibil cu funcții extinse, amplasat în incinta agenției bancare. El este destinat utilizatorilor care consideră că au nevoie totuși de consiliere din partea salariaților băncii înainte de a efectua operațiuni singuri.

▪ EFTPOS, automate de plată (APS)

Terminalul prin intermediul căruia se execută marea majoritate a plăților la comercianții retail poartă denumirea tehnică de EFTPOS (engl., electronic funds transfer at points of sale), cu varianta scurtă de POS. Acest dispozitiv POS reprezintă un sistem de plată electronic prin care posesorul unui card bancar inițiază un transfer electronic de monedă, corespunzător valorii produselor achiziționate, din contul bancar asociat cardului în contul comerciantului. POS-ul permite ceea ce numim în limbaj curent ”plata cu cardul”.

Dacă inițial cardul bancar era folosit exclusiv pentru retragerea de numerar din cadrul unui ATM ulterior s-a pus și problema folosirii lui ca mijloc de plată, pentru a reduce nevoia folosirii numerarului. Încă de la finalul anilor 1970 s-au depus eforturi pentru proiectarea unei soluții tehnice care să transforme cardul bancar într-o alternativă de plată viabilă la numerar și cec. Un prim pas l-a constituit asocierea mai multor bănci dispuse să-și recunoască reciproc cardurile ca mijloace de plată, adică, posibilitatea ca un client cu card emis de banca X să realizeze o plată către un comerciant cu contul deschis la banca Y. La început, atât comercianții cât și clienții lor au manifestat un interes redus pentru această soluție de plată, atitudine provenind în special din teama unor erori operaționale dar și din cauza comisioanelor percepute de bănci.

După anul 2000, plata cu cardul la POS a devenit o metodă de plată din ce în ce mai populară la nivel mondial. Terminalul POS are de obicei o amplasare fixă, în cele mai multe cazuri în zona ghișeelor și caselor de marcat dar există și varianta mobilă, populară mai ales în turism și domeniul horeca. În prezent s-a răspândit foarte mult terminalul POS care permite accesarea datelor de pe card în sistem contactless, prin simpla apropiere a cardului față de dispozitiv. În mod normal, plata cu cardul la un terminal POS presupune autentificarea utilizatorului cardului, proces realizat de obicei prin introducerea codului PIN. Pentru achizițiile de valoare mică, sub un anumit nivel (de ex., 100 lei), de obicei nu mai este solicitat acest proces de autentificare, fiind suficientă apropierea cardului de terminal. Principalul avantaj al plății cu cardul, atât pentru comerciant cât și pentru clientul plătitor, este eliminarea nevoii de gestionare a numerarului. Folosind cardul, tranzacțiile comerciale se execută rapid, în condiții de siguranță și nu mai pun problema restituirii unui rest către client, care este adesea incomod, fiind format din monede metalice de valoare mică.

Să presupunem că un comerciant care are contul bancar deschis la banca X operează un POS instalat de aceasta. Clientul care are un card emis de banca Y ajunge la casă unde i se scanează produsele achiziționate și efectuează plata cu cardul la POS. Autorizarea acestei plăți durează câteva secunde și reprezintă confirmarea băncii Y către banca X că suma de plată este disponibilă în contul clientului plătitor. Autorizarea generează un cod al tranzacției care este înregistrat de banca X, este memorat de POS și apare pe documentele printate cu ocazia plății (bonul fiscal și confirmarea plății). Autorizarea cu succes a plății nu implică neapărat transferul imediat al sumei din contul clientului în contul comerciantului, mai ales în condițiile în care X și Y sunt bănci diferite. În astfel de situații plata inițiată urmează circuitul interbancar normal cu decontare în ziua T, T+1 sau T+2, în funcție de ziua și ora plății respectiv de valuta contului plătitor.

De obicei băncile nu percep comisioane pentru plata cu cardul la POS, chiar dacă banca emitentă a cardului clientului nu coincide cu cea care opereazaă POS-ul comerciantului, fiind astfel implicat un transfer interbancar. Absența comisionului la plata cu cardul are ca scop încurajarea clienților în direcția reducerii folosirii numerarului în tranzacțiile de plată. Costurile de instalare și folosire a POS-ului dar și eventualele comisioane generate de transferurile interbancare sunt

suportate de comerciant. În special în cazul comercianților care trebuie să proceseze un trafic ridicat de clienți, cu rulaje mari, acest cost este foarte ușor acoperit de avantajele reducerii/eliminării numerarului. În plus, plata cu cardul la POS permite separarea operației de scanare a produselor la casă de plata efectivă sau chiar de procesul de ”self-checking”, atunci când clientul efectuează singur întreg procesul. Pentru comercianți, această categorie de clienți independenți în ceea ce privește scanarea produselor, degrevează mult nevoia de personal uman la casele de marcata și reduce timpii medii de așteptare pentru ceilalți clienți.

O operațiune mai puțin frecventă efectuată prin intermediul POS-ului este eliberarea de numerar de către comerciant la cererea deținătorului de card. Deși teoretic orice terminal POS permite o astfel de tranzacție, de obicei rămâne la latitudinea comerciantului dacă oferă acest serviciu clienților săi. Practic, clientul efectuează prin intermediul POS-ului o plată în contul comerciantului iar acesta îi eliberează numerar din casierie. În acest fel, POS-ul poate suplinii eventuala lipsă a ATM-urilor, mai ales în zonele rurale sau izolate, existând astfel argumente ca populația din astfel de zone să dețină totuși un card bancar. Pe lângă îmbunătățirea relației cu clienții, comerciantul poate să-și reducă numerarul în exces din casierie pentru a evita un drum la ghișeul băncii în vederea depunerii lui. Dacă dimpotrivă, comerciantul nu dorește să gestioneze o cantitate prea mare de numerar doar pentru a suplini absența unui ATM, el poate stabili limite maxime de retragere prin intermediul POS-ului sau poate chiar suspenda acest serviciu. De asemenea, el poate condiționa eliberarea de numerar către client prin obligația acestuia de a cumpăra produse de o anumită valoare minimă.

Plata cu cardul nu se face exclusiv prin intermediul unui terminal POS. Sunt foarte frecvente situațiile în care ne achiziționăm băuturi răcoritoare, batoane de ciocolată, gustări sau cafea caldă de la automate specializate care permit pe lângă plata cu numerar și pe cea cu cardul bancar. În mod similar se poate plăti contravaloarea biletelor în transportul public, deplasarea cu taxi-ul, în sistem ride sharing sau parcarea. În realitate, sunt din ce în ce mai puține situațiile în care suntem nevoiți să folosim numerarul pentru plăți, chiar și atunci când acestea sunt de mică valoare. Toate aceste dispozitive care permit plata cu cardul poartă denumirea generică de automate de plată, abreviate APS.

■ Terminale de plată de tip ”self-service”

La fel ca și băncile comerciale, cei mai importanți producători și furnizori de utilități, conștientizând economiile de cost aduse de digitalizarea operațiunilor, și-au restrâns în timp rețeaua de casierii și volumul de plăți efectuate fizic, în numerar sau cu cardul. Ca alternativă, toate aceste firme au recomandat clienților folosirea plăților electronice efectuate în mare parte prin intermediul agențiilor bancare sau a infrastructurii de electronic banking. Inițial, băncile au fost interesate de această creștere a fluxului de clienți în propriile agenții comunicându-le acestora în mod explicit că nu trebuie să plătească niciun comision la plata facturilor. În spatele acestui favor rațiunea era că odată ce un client intra în agenția bancară pentru plata facturilor nu este exclus să i se vândă și alte produse bancare.

În timp însă s-a observat că anumite segmente de clienți folosesc ghișeele bancare exclusiv pentru plata facturilor la utilități, adesea de valori modice. În plus, tocmai aceste segmente de clienți solicitau cel mai mult personalul bancar, atât ca fond de timp dar mai ales în termeni de răbdare. Deveniseră astfel frecvente discuțiile interminabile având ca temă valoarea facturilor, eventualele restanțe care apăreau pe factură deși clienții susțineau că le plătiseră, plata parțială a facturilor, diatribe împotriva furnizorilor etc. Deși toate aceste spețe nu erau problemele sau responsabilitățile salariaților din bancă ele ajungeau să le consumau masiv resursele. Din acest motiv băncile au decis să descurajeze acest tip de operațiuni prin introducerea de comisioane (!) dar și prin promovarea produselor de tip direct debit și a canalelor de plată oferite de electronic banking. În cazul clienților care din diverse motive insistau totuși să viziteze în mod fizic agenția bancară, se recomanda folosirea ATM-urilor și a multifuncționalelor (roboți).

În acest context al externalizării plăților de către mari furnizori de utilități s-au dezvoltat rețelele nonbancare de terminale de plată destinate populației. În funcție de firma care le operează aceste terminale au forme și tehnologii diferite fiind în general similare ATM-urilor însă de obicei cu dimensiuni reduse datorate absenței safe-ului pentru numerar. Pentru realizarea plăților electronice ele sunt dotate cu terminale POS care pot fi vizibile integral sau doar partea care citește informațiile de pe card. În anumite cazuri terminalele de plată au și un mecanism de preluare a bancnotelor pentru efectuarea de plăți în numerar. De regulă însă nu există

posibilitatea de a da rest sub formă de numerar ci doar sub forma unui bon de rest, reutilizabil la terminal pentru plăți viitoare.

Cu timpul terminalele de plată și-au dezvoltat foarte mult oferta de servicii ele permițând importante economii de scară pentru operatorii lor, prin atragerea unui număr tot mai mare de parteneri. Serviciu de bază îl constituie totuși posibilitatea plății unei game largi de furnizori de utilități, aceste plăți înregistrând cea mai mare frecvență și valoare cumulată. Suplimentar însă, sunt disponibile și următoarele tipuri de servicii:

- Plata biletelor de avion, a biletelor pentru diverse evenimente culturale sau sportive, plata și imprimarea biletelor de loterie, pariuri.
- Plata ratelor la credite, în special pentru cele de nevoi personale, în baza contractelor semnate cu diverse IFN-uri sau divizii de microcreditare ale băncilor comerciale. Această posibilitate de rambursare este esențială pentru IFN-urile cu rețea fizică redusă.
- Plăți de taxe și impozite: impozite de proprietate (imobiliare, auto) către primăriile care acceptă această modalitate, achiziționarea de roviniete, diverse taxe (parcare, înmatriculări, permis auto, pașaport etc). În paralel, astfel de plăți sunt procesate tot mai mult prin intermediul aplicațiilor dedicate precum ghiseul.ro.
- Diverse: încărcarea cartelelor telefonice, plata cheltuielilor de întreținere în cadrul asociaților de locatari, achiziționarea de puncte pentru diverse jocuri online, donații către fundații, ONG-uri.

Pentru a înregistra o eficiență cât mai ridicată a investiției în astfel de terminale de plată ele sunt amplasate în locații cu trafic intens precum rețelele de supermarket-uri, centrele comerciale, aeroporturi, gări, benzinării, magazine de proximitate. Existența acestor terminale de plată este esențială în mediul rural și în localitățile mici sau izolate unde mobilitatea persoanelor pentru efectuarea de plăți este limitată. În baza unor parteneriate cu băncile, aceste terminale pot fi personalizate și amplasate în agențiile bancare, pe modelul roboților multifuncționali, pentru a degreva operațiunile de casierie.

■ Internet banking

Una din cele mai populare variante de electronic banking este ceea ce desemnăm sub termenul de internet banking, adică o aplicație dezvoltată

de bancă sub forma unui ghișeu electronic. Accesarea aplicației se face de pe pagina de internet a băncii, adresă ce poate fi salvată de client ca bookmark în browserul folosit. După caz, mecanismul de autentificare implică două sau trei elemente de verificare care pot îmbrăca mai multe forme:

(a) elemente clasificate drept *cunoștințe* precum user-ul, parola, PIN-ul;

(b) elemente clasificate drept *posesie* precum parolele de unică folosință trimise prin SMS (engl., one-time password) sau token-ul mobil;

(c) elemente clasificate drept *inerente* precum caracteristicile biometrice (amprente digitale, dinamica tastării).

Ca mecanism de apărare împotriva tentativelor neautorizate de acces, dacă un element de securitate este introdus greșit de trei ori consecutiv, accesul la aplicația de internet banking se blochează. Pentru tranzacțiile inițiate prin internet banking consimțământul clientului nu mai este sub formă scrisă (semnătură olografă) ci sub forma introducerii unui cod de securitate trimis de aplicația băncii, de regulă prin SMS.

Inițial, aplicația de internet banking oferea clientului un pachet redus de facilități constând în operațiuni primare precum accesul la soldul conturilor, consultarea istoricului tranzacțiilor și efectuarea de transferuri. În prezent, pe măsura încorporării a tot mai multe facilități, serviciul de internet banking a devenit o platformă multifuncțională ce permite clientului o gama foarte largă de operațiuni fiind integrate inclusiv produse colaterale precum plasamentele în diverse fonduri de investiții, pensii private, asigurări auto sau de viață, rovigniete sau încărcarea cartelelor telefonice. Pentru a suprinde multitudinea și diversitatea acestor operațiuni redăm în cele ce urmează o structură standard de operațiuni disponibile, grupate pe clase, ce pot fi realizate online la majoritatea băncilor care oferă serviciul de internet banking.

1. Conturi: informații și gestiune

- Vizualizarea tuturor conturilor asociate titularului (în lei sau în diverse valute) și afișarea în cazul fiecărui cont a soldului online contabil și a celui disponibil.

- Vizualizarea istoricului tranzacțiilor de debit și credit efectuate pe fiecare cont.

- Căutarea unei anumite tranzacții în funcție de tipul ei (încasare sau plată), de valoarea ei aproximativă și de intervalul de timp în care se estimează că a fost efectuată.
- Salvarea de extrase de cont în format pdf care sunt valabile în prezent pentru terți fără a fi nevoie de semnătură și ștampilă din partea băncii.
- Informații privind operațiunile efectuate cu instrumente de debit (cec, bilet la ordin, cambie) pe tipuri (plată, decontare, refuz la plată).
- Crearea unui cont auxiliar într-o anumită valută pentru e minimiza diferențele nefavorabile de conversie valutară în cazul transferurilor. De exemplu, sume disponibile în euro sau dolari în contul de PayPal al titularului pot fi transferate gratuit în contul dedicat deschis la bancă, fără comisioane sau conversii nefavorabile ale valutei transferate în lei.

2. Operațiuni

- Transferuri între conturile proprii ale titularului.
- Plăți pe categorii: în lei, valută, către bugetul statului (trezorerie).
- Plata utilităților: furnizorul este ales prin selectarea unei pictograme sau prin căutarea automată a acestuia în lista băncii.
- Setarea de plăți programate, cu caracter recurent de tip direct debit.
- Schimburi valutare: cumpărări-vânzări de lei contra valută (de ex., RON-EUR, RON-USD) și cumpărări-vânzări de valută contra valută (de ex., USD-GBP, HUF-EUR). Conversia se realizează prin alegerea conturilor sursă și a celor de destinație, a sumei vândute sau cumpărate și acceptarea cursului valutar ajustat în funcție de dimensiunea acestei sume.
- Consultarea, constituirea și desființarea de depozite la diferite termene, cu opțiuni de prelungire sau capitalizare.
- Înregistrarea datelor bancare pentru beneficiari predefiniți ai unor plăți viitoare pentru a reduce timpul de procesare în cazul plăților cu caracter repetitiv, pe categorii: lei, valută, bugetul de stat.
- Plăți pe bază de adresă de email sau SMS.

3. Stare tranzacții

- Consultarea stadiului în care se găsesc tranzacțiile inițiate.

- Gruparea mai multor operațiuni într-un singur pachet de tranzacții care urmează să fie autorizat o singură dată, evitându-se introducerea mai multor coduri de securitate.
- Identificarea tranzacțiilor în așteptare care au fost inițiate în afara intervalului orar stabilit de bancă.

4. Credite

- Vizualizarea creditelor bancare curente.
- Pentru fiecare credit: consultarea istoricului de plăți, a graficului de rambursare și a eventualelor restanțe.

5. Carduri

- Vizualizarea cardurilor atașate conturilor titularului.
- Vizualizarea și modificarea limitelor zilnice de plăți sau retrageri de numerar, restricționarea plăților online.
- Modificarea stării unui card, blocare, declararea lui ca inactiv în cazul pierderii sau sustragerii lui.
- Istoricul tranzacțiilor efectuate cu cardul precum și starea acestora (decontate sau în curs de decontare).
- Resetarea PIN-ului asociat unui card.
- Abonarea la alerte de tip SMS privind încasările și plățile asociate unui card, utile persoanelor cu o frecvență ridicată a tranzacțiilor, mai ales încasări, evitându-se verificările repetate ale soldului disponibil. Alertele de tip SMS au rol informativ și nu reprezintă o dovadă oficială a tranzacțiilor așa cum este extrasul de cont.
- În special în cazul cardurilor de credit, gestionarea eventualelor puncte de fidelitate sau bonusuri acordate de către bancă sau comercianți.
- Cereri de reemitere sau înlocuire a unui card.

6. Diverse

- Inițializarea unui abonament pentru serviciul de mobile banking al băncii, activarea sau dezactivarea aplicației asociate.
- Promovarea ofertei de fonduri de investiții ale subsidiarelor băncii sau partenerilor pentru clienții interesați de alternative la depozitele la termen. Deoarece astfel de tranzacții sunt greu de integrat în aplicația de internet banking se furnizează de obicei un link către paginile respective.

- Promovarea investițiilor bursiere în acțiuni și obligațiuni sau a produselor de asigurări de viață și pensii, din nou prin linkuri către furnizorii acestor produse.
- Încărcarea cartelelor telefonice.
- Achiziții de roviniete auto, asigurări auto etc.
- Trimiterea de solicitări privind modificarea datelor titularului: de corespondență (telefon, email), adresa de domiciliu, loc de muncă, regim matrimonial, etc.

■ Criminalitatea cibernetică

Mutarea unui volum tot mai ridicat de tranzacții bancare în mediul online împreună cu dezvoltarea comerțului electronic au stimulat însă și criminalitatea cibernetică. În locul spargerilor armate în agenții bancare și a detonărilor de bancomate se profilează atacurile ”soft” în mediul electronic caracterizate prin eliminarea barierelor de securitate și deturnarea de fonduri sau active financiare către infractori. Din punct de vedere tehnic, termenul mai larg de fraudă bancară cuprinde toate mijloacele ilegale prin care infractorii reușesc să obțină informații securizate și acces la conturile bancare și investiționale ale unui client, în vederea folosirii disponibilităților bănești sau a activelor financiare.

Ceea ce este însă foarte intrigant, dacă nu chiar ciudat, este faptul că indiferent cât de sofisticate și costisitoare sunt sistemele de securitate implementate de bănci și instituțiile financiare infractorii reușesc să le învingă. În acest context, atacurile tot mai inventive și mai complexe ale hackerilor stimulează continuu industria de securitate online dar crescând în același timp facturile plătite de instituțiile financiare și alți beneficiari. Mai mult sau mai puțin voalat, există voci care sugerează că este posibil să existe grupuri de persoane care activează concomitent în ambele tabere. Diversele forme de atac cibernetic au rolul de a induce teamă și nesiguranță în rândul instituțiilor financiare respectiv de a cultiva necesitatea dezvoltării sau achiziționării unor noi și noi linii de apărare livrate de firmele de IT specializate. Desigur, au fost și situații în care autorii atacurilor cibernetice erau chiar specialiști în domeniul securității informatice, poziție din care cu siguranța se bucurau de avantaje concurențiale față de alți potențiali infractori. Alte opinii susțin că indiferent de nivelul de securitate al unei instituții vulnerabilitatea cea mai mare provine din comportamentul uman individual, al clienților,

salariaților și managerilor. Cât timp aceștia, în virtutea exercitării tranzacțiilor și activităților specifice, dețin cheile de acces în sistem, există mereu o portiță de intrare și pentru infractori.

Astfel, vulnerabilitatea instrumentelor de electronic banking constă în faptul că se folosesc elemente de acces ce pot fi identificate pe scară largă de către infractorii cibernetici fără a fi nevoie de interacțiuni directe cu victimele sau furturi de identitate. Tentativele de inducere în eroare a clientului bancar în vederea dezvăluirii datelor sale de acces poartă denumirea generică de ”phishing”, termen rezultat dintr-o paralelă cu ”agățarea” peștilor în cârlig folosind diverse momeli. Metoda clasică de phishing constă în trimiterea către titularul unui cont bancar a unui email sau sms prin care i se recomandă accesarea unui link, chipurile către pagina web a băncii. În realitate, este vorba despre o pagină falsă creată de infractori care solicită utilizatorului introducerea datelor cu caracter personal, în special parola sau codul PIN. Odată introduse, ele pot fi folosite de către infractori pentru a dispune de fondurile bancare ale utilizatorului prin efectuarea de transferuri sau plăți electronice.

Pe măsura proliferării atacurilor de tip phishing respectiv a campaniilor de informare duse de bănci a crescut și vigilența utilizatorilor confruntați cu astfel de mesaje. Cu toate acestea, inventivitatea infractorilor face ca mesajele lor să fie foarte credibile iar falsele platforme bancare să fie fidele celor originale astfel că un utilizator obișnuit nu este în măsură să identifice facil eventualele discrepanțe. Uneori, mesajele de tip phishing nu solicită în mod direct datele de acces tocmai pentru a nu da de bănuit, acestea fiind vizate prin intermediul unor activități sau servicii aparent banale: livrări de colete prin curier condiționate de plata unei taxe modice de transport, încasări de sume transmise chipurile prin canale alternative băncilor (PayPal, Revolut, Wise), primirea unui premiu sau recompense de fidelitate pentru încasarea căruia sunt necesare datele bancare, etc. Și mai periculos, infractorii pot intercepta mesaje veritabile destinate utilizatorului, de exemplu din partea administrației fiscale sau a primăriei locale. Toate elementele mesajului oficial sunt păstrate însă eventualul atașament original este înlocuit cu o variantă purtătoare de viruși. Utilizatorul descarcă fișierul permițând astfel infectarea dispozitivului folosit (PC, tabletă, telefon smart) și periclitarea datelor cu caracter personal. Astfel de infiltrări (engl., man in browser) sunt cu atât mai perfide cu cât nu au manifestări vizibile rămânând astfel nedetectate și

înregistrând toate activitățile utilizatorului sau chiar preluând controlul diverselor aplicații.

Atacurile pot să fie lansate și prin intermediul apelurilor telefonice (engl., vishing), efectuate chipurile de către call center-ul băncii pentru a informa clientul despre actualizarea datelor de cont, diverse promoții limitate destinate exclusiv clienților fideli, pretinse compromiteri ale cardului acestuia sau efectuarea de plăți neautorizate ce necesită blocarea cardului. La mijloc este vorba și despre manipulări psihologice atent pregătite vizându-se inducerea unei stări de urgență sau panică pe fondul căreia utilizatorul să nu-și mai exerseze în mod rațional vigilența. De obicei, mesajele de tip phishing sunt trimise unui număr mare de utilizatori în contextul unei probabilități în scădere a unor potențiale victime. Există însă și mesaje țintite, formulate în mod special pentru anumite persoane, care conțin diverse elemente personale preluate din social media sau infiltrări anterioare. Au fost situații în care victimele nu erau clienți obișnuiți ci angajați responsabili cu efectuarea de plăți și transferuri din cadrul unor firme. Aceștia primeau un mesaj contrafăcut din partea unui top manager sau chiar a directorului executiv care le cerea să efectueze diverse plăți urgente, firește în conturile controlate de infractori. În astfel de situații este greu de suspectat un atac cibernetic dacă firma respectivă nu are proceduri clare de securitate sau fluxuri de decizie. În acest sens, unele bănci efectuează în mod regulat simularea unor atacuri de phishing către salariați și clienți pentru a le testa vigilența.

În variantele sale mai sofisticate, phishingul atacă direct infrastructura informatică a băncii și nu pe cea a clientului. Deoarece realizarea unei clone funcționale a site-ului unei bănci este extrem de laborioasă, infractorii încearcă să se infiltreze chiar în serverele băncii pentru a putea controla aplicațiile de logare sau cele responsabile de autorizarea plăților online ale clienților (engl., pharming). Clientul accesează aplicațiile oficiale ale băncii fără a bănui că atunci când introduce datele de autentificare o face de fapt într-o aplicație controlată de infractori.

Principala soluție dezvoltată de bănci pentru protecția clienților lor în fața atacurilor de phishing constă în autentificările și autorizările de tranzacții în doi sau chiar trei pași, de tipul 3D Secure. Astfel, logările în aplicațiile de internet banking necesită pe lângă setul de user-parolă și introducerea unui cod de unică folosință generat de bancă și transmis clientului prin intermediul unui SMS trimis numărului de telefon asociat

contului bancar sau printr-un token. De asemenea, autorizarea plăților online inițiate de client necesită și ea, pe lângă datele inscripționate pe card, și introducerea unei parole transmise pe telefon sau token respectiv a unei parole unice definită de client. În cazul aplicațiilor bancare instalate pe smartphone confirmarea tranzacției necesită introducerea metodei de deblocare a telefonului: tipar de deblocare, amprentă digitală, facială (FaceID) sau cod PIN.

- **Mobile banking**

În linii mari, mobile banking este serviciul de internet banking destinat folosirii de pe un telefon smart, ceea ce conferă utilizatorului mobilitate și probabil un spor de eficiență. Serviciul presupune o aplicație securizată care folosește internetul și permite clientului gestionarea conturilor și inițierea de tranzacții folosind un dispozitiv mobil, de obicei un telefon smart dar poate fi și o tabletă cu sistem de operare iOS, Android sau Windows Mobile. Pentru instalare, aplicația se descarcă de obicei prin intermediul aplicației de internet banking a băncii sau pe baza unui link primit de la bancă sau din magazinele specializate (Apple Store, Google Store, Windows Store). Accesul în aplicație se face pe baza unui user și a unui cod de configurare iar ulterior folosind un cod PIN.

- **Dispozitive de plată contactless**

Spre deosebire de un card bancar clasic, cardul denumit contactless nu presupune introducerea lui în ATM sau POS pentru a permite accesarea datelor stocate și conectarea cu baza de date a băncii. Această variantă de card bancar a devenit în prezent predominantă din cauza eficienței de utilizare ridicate. În demersurile lor de digitalizare continuă a activității, băncile oferă în prezent alternative la plata cu cardul contactless, deși ea este deja o metodă excelentă de plată. Este vorba despre dispozitive mobile securizate cu acces la datele bancare ale titularului care funcționează de fapt pe post de clone ale cardului fizic.

Cea mai populară astfel de alternativă vine sub forma unei aplicații multifuncționale de tip portofel digital instalată pe telefonul smart (de ex., mobilPay sau Masterpass). Pentru a putea efectua plăți contactless cu telefonul, utilizatorul descarcă și instalează aplicația, de obicei gratuită, apoi adaugă și confirmă unul sau mai multe carduri bancare pe care dorește

să le folosească pentru plată. Această soluție a fost introdusă inițial de firme non-bancare din sectorul IT&C însă între timp a fost implementată și de către bănci, fiind promovată intens. În principiu, s-a intenționat ca ”plata cu telefonul” să înlocuiască cardul fizic la plățile contactless însă pe parcurs băncile au realizat că o astfel de aplicație poate constitui o platformă multifuncțională care să includă, pe lângă facilitățile uzuale din internet-mobile banking (consultare solduri, inițiere plăți și transferuri bancare, plata facturi și rate la credite, gestionare produse bancare, etc), interfețe și operațiuni inovative de tipul celor introduse de firmele din sectorul fintech. Enumerăm câteva astfel de operațiuni:

- Posibilitatea aplicării și obținerii online, fără nevoia unui drum la bancă, a unui facilități de credit de consum (overdraft, card de cumpărături, card de credit), dimensionată în funcție de veniturile și indicatorii de bonitate ai solicitantului. Presiunea de a implementa această facilitate revoluționară a provenit în principal din zona IFN-urilor care s-au manifestat mai flexibil și mai inovativ în această privință.
- Efectuarea de plăți contactless cu telefonul fără a fi nevoie de deschiderea aplicației sau încheierea conversațiilor aflate în desfășurare, prin simpla apropiere de POS.
- Înlocuirea autorizării-confirmării în doi sau trei pași de securitate a plăților online (date card și cod CVC, parolă prin SMS, parolă unică) cu confirmări rapide pe baza amprentei digitale sau a tiparului de deblocare a telefonului.
- Posibilitatea de retragere de numerar de la ATM-uri cu tehnologie contactless. În situația în care ATM-ul nu dispune de această facilitate, există posibilitatea generării unui cod în aplicație care să permită totuși retragerea.
- Crearea unei comunități de utilizatori ai aceleiași aplicații care să permită transferuri instantanee de fonduri, prin simpla selectare a beneficiarului din lista de contacte și specificarea sumei. O astfel de comunitate permite și gestionarea plăților sau a notelor de plată în cadrul unui grup (engl., split the bill), când plata este efectuată de un membru al grupului care solicită ulterior din aplicație contribuțiile celorlalți membri. Aceste facilități sunt foarte populare în rândul segmentului de utilizatori tineri.

- Stabilirea unei corespondențe (alias) între contul bancar al utilizatorului și numărul de telefon sau adresa de email a acestuia, în vederea primirii sau trimiterii de sume pe baza acestor identificatori uzuali și mai puțin formali decât un cod IBAN.
- Generarea de statistici privind modul de utilizare a fondurilor din contul bancar, pe frecvențe și categorii de cheltuieli, folosind informațiile colectate pe baza tranzacțiilor realizate.
- Crearea unei platforme integrate de banking care să cuprindă și conturile bancare ale utilizatorului deschise la alte bănci, ca parte a fenomenului de open banking, manifestat prin partajarea și transparentizarea informației despre clienții bancari.

Deși par a fi însoțite exclusiv de beneficii, aceste aplicații de banking disponibile pe telefon la orice moment pot avea și dezavantaje. În primul rând este vorba despre securitatea datelor și a fondurilor în contextul în care telefoanele smart sunt vulnerabile în fața criminalității cibernetice. Pe lângă acest risc evident se manifestă și altele mai puțin evidente însă potențial la fel de periculoase pentru utilizatori, din punct de vedere psihologic și financiar. De exemplu, faptul că un client poate obține o facilitate de credit exlusiv online, în termen foarte scurt, fără să mai interacționeze fizic cu salariații băncii, nu înseamnă neapărat că acel împrumut are un cost minimal comparativ cu produse de credit similare. Cel mai adesea, astfel de credite, specifice de altfel și IFN-urilor, tind să înregistreze dobânzi maximale, fiind, cu alte cuvinte, credite scumpe.

Ușurința obținerii unui credit destinat consumului (posibil neesențial, din impuls, patologic), fără bariere birocratice, cu bifarea rapidă și formală a termenilor din contract, poate să afecteze negativ bunăstarea financiară a unui client prin încurajarea consumului excesiv, inutil și în final a risipei (indisciplinei financiare). În aceeași direcție, un alt potențial risc provine din transformarea aplicației de banking într-un puternic canal de promovare pentru diversele firme cu care banca se găsește în parteneriate. Practic, aceste firme câștigă acces permanent la atenția utilizatorului pentru a-și pune în valoare propriile strategii de stimulare a consumului (excesiv). Pe baza informațiilor legate de tiparul și specificul achizițiilor unui client, firmele pot realiza o publicitate țintită, cu oferte promoționale personalizate trimise direct pe telefon. Teoretic, nu e nimic rău în așa ceva, practic însă, bombardarea informațională continuă cu astfel de super-

oferte stimulează consumul din impuls, o situație în care utilitatea noului produs cumpărat dispare la scurt timp după achiziție.

De asemenea, este posibil ca unele facilități sau opțiuni ale aplicației să nu răspundă unor nevoie reale sau să adauge doar o utilitate marginală facilităților deja existente. Aceasta se întâmplă fie dintr-un exces de zel al echipei de creație din bancă, fie din urmarea necondiționată a micro-trendurilor și capriciilor sociale sau în spiritul filosofiei conform căreia ”dacă este suficient de bine promovat, produsul creează nevoia, și nu invers”. De exemplu, analizele detaliate a modului în care utilizatorul își cheltuiește fondurile, analize susținute vizual prin grafice și statistici dinamice prezentate în mod atrăgător. Nu este foarte clar dacă statisticile sunt cu adevărat folosite și interpretate de clienți sau dacă joacă un rol real în eficientizarea consumului viitor. Ca în cazul atâtor alte facilități ale aplicațiilor mobile, această analiză poate fi un element ”drăguț, cool, la modă” însă fără o utilitate reală pentru utilizator.

Portofelele digitale și aplicațiile de banking pentru telefon vin să se substituie cardului contactless și în ideea în care probabilitatea ca un client să nu aibă la îndemână telefonul mobil este mult mai mică decât cea de a nu avea cardul. Dar dacă un client dorește să efectueze o plată însă nu are nici card nici telefon la el?! Pentru astfel de situații există o serie de dispozitive alternative care permit plățile contactless pe baza unui card bancar asociat lor. În această direcție, oferta băncilor cuprinde stickere, brățări și ceasuri smart, în format clasic sau destinat activităților sportive (Garmin, Fitbit). Stickerul de plată este aplicat de client pe un obiect personal utilizat frecvent (telefon, portmoneu) însă fiabilitatea redusă și riscurile de utilizare îl fac puțin atractiv. Brățara contactless este de obicei emisă gratuit de către bancă, solicitantul plătind însă un abonament lunar. Pe lângă funcțiile lor de monitorizare cardiacă sau statistici sportive, ceasurile fitness permit prin aplicațiile lor (Garmin Pay, Fitbit Wallet) și înrolarea unui card bancar devenind astfel mijloace de plată. Confirmarea plăților se face după caz prin emiterea de vibrații și semnale grafice sau audio. Din rațiuni de securitate, aceste dispozitive solicită frecvent utilizatorului autorizarea prin introducerea unui PIN.

2.2 Economisire

„A strânge bani albi pentru zile negre” este un proverb românesc care ilustrează obiectivul economisirii. În teoria economică, economiile, notate cu *S*, reprezintă partea din venitul disponibil *Y* care rămâne după satisfacerea consumului curent *C*, adică avem $S = Y - C$. Finalitatea economiilor este de cele mai multe ori satisfacerea unui consum viitor, prudența dar există și economisirea de dragul economisirii, fără intenția reală de a consuma vreodată aceste resurse. În această situație, cauzele sunt de natură psihologică: avariție, lăcomie, prudență excesivă, caracter ascetic-frugal respectiv motive ce țin de filantropie. Conceptul economic care explică toate aceste cauze diverse este utilitatea resimțită la nivel de individ. Astfel, atât persoana care consumă excesiv din cauza unei dependențe (de ex., tulburarea de cumpărături compulsive) cât şi cel care îşi minimizează consumul sub un nivel considerat normal (avarul clasic) îşi maximizează de fapt funcția de utilitate specifică.

În mod normal, economiile populației se materializează în depuneri în conturi bancare, achiziția de unități în cadrul fondurilor de investiții sau sub forma de investiții realizate direct pe piața de capital (cumpărarea de acțiuni şi obligațiuni) sau pe cea imobiliară (terenuri, apartamente). Pe baza depunerilor efectuate în conturile clienților săi, banca poate să crediteze alți indivizi sau firme, pe termen lung, fără ca aceasta să însemne blocarea sumelor deponenților. Similar, fondurile de investiții folosesc sumele atrase de la clienții-investitori pentru a cumpăra de regulă acțiuni sau obligațiuni. Prin astfel de transferuri economiile se transformă practic integral în investiții, generând echilibrul $S = I$, contribuind semnificativ prin efectul lor multiplicator la creşterea macroeconomică. În scenariul în care economiile populației sunt tezaurizate, adică sunt păstrate „la saltea”, uneori la propriu, ele nu mai antrenează efecte stimulative la nivelul economiei fiind de fapt retrase din circuitul economic.

Conform teoriei economice clasice rata dobânzii este variabila care asigură echilibrul $S = I$ dintre economii și investiții. Astfel, o creştere masivă a economiilor tinde să conducă la reducerea ratei dobânzii din cauza unui exces de ofertă de capital. Pe de altă parte, în momentul în care nivelul dobânzii este redus, creşte şi apetitul firmelor/guvernelor pentru investiții/consum, respectiv cererea de capital. Chiar dacă la nivel teoretic logica acestui mecanism este clară, în practică pot apărea situații în care

rata dobânzii nu reuşeşte să restabilească echilibrul $S = I$. În timpul perioadelor de deflaţie de exemplu, firmele vor ezita să se împrumute în ciuda nivelelor reduse ale ratei dobânzii. Explicaţia constă în aşteptările modeste privind evoluţiile macroeconomice şi indirect legat de propriile lor afaceri și investiții. În plus, pot să există şi aşteptări legate de continuarea reducerii ratei dobânzii. Similar, în timpul fazelor de expansiune economică, optimismul managerilor/acționarilor firmelor îi determină să investească chiar şi în condiţiile unor dobânzi ridicate. Cu alte cuvinte, echilibrarea economiilor cu investițiile nu se realizează exclusiv prin intermediul dobânzii depinzând semnificativ și de aşteptările (starea de spirit, sentimentul) indivizilor şi firmelor privind evoluția viitoare a economiei.

Dintr-o perspectivă istorică, păstrarea în siguranță a obiectelor din metale prețioase de către proprietarii acestora în cadrul unor locații specializate, a constituit primul produs de natura bancară: depunerea dau depozitul. Pe baza monedelor din metale preţioase păstrate în custodia lor bancherii au putut acorda primele împrumuturi finanțând de obicei comerțul. Aceste finanțări acordate negustorilor le-au generat ”băncilor” câștiguri sub formă de dobânzi motivându-i să atragă un volum cât mai mare de depuneri. Pentru a stimula astfel de comportamente din partea posesorilor de excedente monetare, primii bancheri au fost dispuși să folosească o parte din dobânzile câștigate pentru a-i recompensa pe potențialii deponenți. Ulterior, pe baza depozitelor în monede din aur și argint au fost emise și puse în circulație bancnotele care au devenit expresia monedei fiduciare, fără valoare intrinsecă, bazată pe încredere în emitenții lor. În prezent, clienții interesați pot să-și plaseze economiile în cadrul băncilor, sub forma mai multor produse, cu randamente și nivele de risc diferite dar și cu opțiuni sau restricții specifice. Băncile comerciale nu furnizează doar soluția obișnuită a unui depozit la termen oferind și produse mai sofisticate sub forma certificatelor de depozit sau a depozitelor structurate.

■ Conturi de economii (depozite la vedere)

După cum am menționat, pentru disponibilitățile păstrate în contul curent, banca va bonifica dobânzi minimale sau chiar nule. Pentru titularii care folosesc contul curent în special pentru efectuarea de plăţi şi încasări, este vorba în special agenții economici, acest lucru nu reprezintă un

inconvenient major. Pentru titularii care dețin fonduri importante dar care nu efectuează plăți în mod frecvent sau valoarea acestora este relativ mică, prin păstrarea lor în contul curent se pierd dobânzi semnificative, comparativ cu un depozit la termen. Pentru a putea beneficia de aceste dobânzi rezonabile, fără a fi însă supus restricțiilor de scadență asociate depozitelor la termen, băncile pun la dispoziția clienților două soluții: conturile de economii (denumite și depozite la vedere) şi certificatele de depozit.

Contul de economii implică o sumă minimă ce trebuie depusă și menținută pe durata contractului. Contul de economii permite depuneri și retrageri de numerar ulterioare sau transferuri către alte conturi ale clientului. Dobânda poate fi diferențiată în funcție de suma depusă (pentru sume mai mari se bonifică rate ale dobânzii mai mari), este calculată zilnic pe baza soldului și se virează lunar în contul curent sau este capitalizată în contul de economii.

■ Depozite la termen

Față de contul de economii, depozitul la termen oferă de regulă o rată a dobânzii superioară însă o condiționează de respectarea termenului de păstrare a sumei în contul băncii. Atunci când clientul este nevoit să lichideze depozitul înainte de scadență nu i se va bonifica dobândă din contract ci doar dobânda corespunzătoare unui cont curent, denumită și dobândă la vedere, aplicată la suma inițială. Această însă poate să fie nulă.

Și în cazul depozitelor la termen, banca poate indica anumite sume minime, în special pentru depozitele în valută. La scadență, suma depusă inițial împreună cu dobânda netă generată (egală cu dobânda brută din care se scade impozitul pe venitul din dobânzi, reținut automat de bancă în contul statului) sunt transferate în contul curent. Dacă data scadenței este o zi nelucrătoare atunci depozitul este considerat scadent în prima zi lucrătoare imediat următoare. Tranzacțiile inițiate în afara orarului băncii sau în zilele nelucrătoate, denumite tranzacții cu procesare în viitor, sunt procesate în următoarea zi lucrătoare. Depozitele la termen pot fi constituite cu opțiunea de prelungire automată, pe o perioadă egală cu cea inițială. În acest caz, rata dobânzii asociată depozitului este rata curentă oferită de bancă la momentul prelungirii. De asemenea, clientul poate opta pentru capitalizarea dobânzii în momentul prelungirii sau virarea acesteia în contul curent.

În mod normal rata dobânzii asociată unui depozit la termen este pozitivă, banca recompensând deponentul pentru cedarea dreptului de folosire a fondurilor depuse de acesta. Există totuși situații, aparent paradoxale, în care rata dobânzii este negativă, clientul fiind practic taxat pentru depunerea fondurilor la bancă. Este vorba în principal de perioadele caracterizate de politici monetare expansioniste sau episoade de inflație negativă (deflație). Totodată, interesul foarte mare al investitorilor pentru anumite valute, considerate stabile, sigure, de refugiu, și eventual considerate subevaluate, poate determina băncile să practice dobânzi negative pentru economiile plasate în aceste valute.

Pentru băncile de talie mică în special, depozitele atrase de la clientelă reprezintă principala sursă de fonduri împrumutate. Valoarea depozitelor atrase fluctuează în timp, în funcție de nevoile de numerar ale clienților și dinamica dobânzilor oferite de către bănci. În general, valoarea depozitelor constituite de către clienții-firme este mai volatilă decât cea asociată persoanelor fizice. Indivizii cu o strategie investițională mai prudentă și conservatoare, care au acumulat un capital important prin economisire, este foarte probabil să constituie depozite pe termene mai lungi (ex., 1-3 ani) respectiv să-și prelungească aceste depozite atunci când ajung la scadență. Depozitele acestora reprezintă astfel o sursă stabilă de fonduri la dispoziția băncilor pe un termen mai lung. Pe de altă parte, alte depozite sunt conjuncturale, fondurile depuse fiind retrase la scadență de titulari. Pentru bancă, aceste ieșiri de fonduri trebuie compensate prin atragerea de noi depozite pentru a putea păstra nivelul dorit de resurse de finanțare. Managementul băncii analizează dinamica depozitelor atrase pe baza delimitării acestora în stabile, sezoniere și volatil-speculative. Reduceri mai substanțiale ale depozitelor atrase de bănci pot avea loc în perioadele cu dobânzi nominale foarte mici sau cu dobânzi reale negative respectiv atunci când în economie există alternative investiționale mult mai atractive și cu un grad de risc perceput ca fiind redus.

■ Certificate de depozit

Principalul inconvenient al depozitului la termen este pierderea întregii dobânzi atunci când titularul desfințează depozitul înainte de scadență, indiferent cât de aproape este aceasta. De exemplu, un client care desființează un depozit constituit pe o perioadă de 2 ani cu doar o lună înainte de scadență nu este remunerat pentru cele 23 de luni în care banca

i-a folosit resursele. Această penalizare a deponentului poate părea excesivă însă banca tinde să recompenseze doar fondurile stabile pe care poate conta în cadrul perioadei contractuale. Acest lucru se întâmplă deoarece cea mai mare parte a depozitelor sunt direcționate spre acordarea de credite către alți clienți, rambursarea acestora către bancă fiind eșalonată în timp.

O soluție pentru lipsa de flexibilitate a depozitului la termen în ce privește dobând cuvenită titularului este certificatul de depozit. Acesta este un depozit la termen care poate fi tranzacționat pe piața interbancară. Clientul din exemplul anterior, dacă după trecerea a 23 de luni din termenul de 24 luni al depozitului are nevoie de fonduri nu este nevoit să lichideze depozitul înainte de scadență ci doar să-l transfere unei alte persoane interesate să-l dețină până la scadență. Prin vânzarea certificatului de depozit, clientul își recuperează întreaga sumă depusă plus o cotă de 23/24, adică 95,83 % din dobândă asociată celor doi ani. Noul titular al certificatului de depozit va încasa restul de 4,17% din această dobândă dacă va aștepta expirarea scadenței sau un procent mai redus dacă va vinde la rândul său certificatul către o altă persoană.

Prin posibilitatea înstrăinării certificatului de depozit în funcție de nevoile de fonduri ale titularului se flexibilizează termenul de economisire fără penalizarea dobânzii. Pe de o parte avem vânzătorii de certificate care au nevoie de fonduri și cumpărătorii care doresc să-și plaseze excesul de lichidități, chiar dacă nu știu exact pe ce perioadă vor avea la dispoziție acest exces. În momentul vânzării, titularul încasează dobânda aferentă perioadei în care a deținut certificatul. Certificatul de depozit este un rezultat la inovației financiare, prin atribuirea caracterului negociabil unui depozit la termen standard. Certificatul de depozit devine astfel un activ mobiliar asemănător unei obligațiuni, tranzacționabil însă pe piața interbancară și nu pe cea bursieră.

■ Conturi de economii pentru copii

Un pilon important al educației financiare în cazul adulților constă în conștientizarea avantajelor aduse de respectarea unei discipline financiare și adaptarea cheltuielilor în funcție de resursele disponibile. Stabilirea unui buget orientativ de venituri-cheltuieli și monitorizarea execuției sale în timp, menținerea unui fond de rezervă pentru situații neprevăzute și identificarea celor mai potrivite surse de finanțare reprezintă principalele activități în acest sens.

Precauția financiară se manifestă cel mai des prin comportamentul de economisire care este strâns legat și de controlul strict al costurilor. Dezvoltarea unui astfel de comportament este desigur influențată de temperamentul fiecărei persoane însă un rol important îl poate juca educația și exemplele din familie sau colectivitate. Istoric vorbind, comportamentul de economisire în rândul copiilor s-a manifestat cel mai adesea în jurul pușculiței. Veniturile copiilor constau în sumele primite cu ocazia a diverse evenimente, aniversări, onomastici, sărbători, festivități și realizări școlare.

În cazul fericit, familia îi va încuraja pe copii, de mici, să acumuleze aceste sume pentru a-și cumpăra diverse bunuri în viitor. Cel mai adesea, este vorba despre jucării, echipamente sportive (trotinete, biciclete) și electronice (tablete, telefoane) etc. Pentru o disciplinare mai strictă a impulsurilor de cheltuire a sumelor economiste există și pușculițe care nu asigură accesul facil la fonduri decât prin distrugerea ei. Totuși, din motive evidente, în ziua de astăzi aceste modele nu sunt deloc populare. Mai mult decât sumele acumulate în sine este important să fie stimulată în mod practic dezvoltarea educației financiare la copii, cu accent pe economisire, controlul bugetului personal, stabilirea unor obiective de viață realiste, promovarea unui comportament financiar prudent.

O alternativă la pușculiță sunt depozitele bancare destinate copiilor sub 14 ani. Aceste depozite sunt promovate de bănci din rațiuni ce țin de educație financiară dar mai ales de atragerea și fidelizarea viitorilor adulți. Promovarea acestui produs de economisire se face cel mai adesea prin plata unui bonus de dobândă față de ratele valabile pentru depozitele standard. Depozitele pentru copii se încheie de regulă pe perioade de un an iar în momentul unei eventuale prelungiri se mai adaugă un bonus de dobândă pentru a stimula economisirea pe termen lung. Depozitul aparține și este deschis pe numele copilului însă, până la vârsta majoratului, este administrat de părinții sau tutorii acestuia. Și în acest caz există soluția conturilor de economii flexibile care încurajează acumularea, condiționat de anumite sume minime de depunere și restricționarea retragerilor din cont. Opțional, se poate atașa un card acestor conturi de economii folosite și pentru încasarea alocațiilor.

- **Depozite structurate**

Depozitele structurate reprezintă un produs care combină nevoile de economisire ale unui client cu cele de investire. Exact ca în cazul depozitului la termen, clientul își constituie un depozit pe o anumită maturitate, cu diferența că rata dobânzii (randamentul) obținută nu este fixă ci depinde de evoluția unui activ financiar suport. Acesta poate fi cursul unei acțiuni, obligațiuni sau al unui indice bursier, cursul de schimb valutar între două valute, anumite rate de referință ale dobânzii (IRCC, ROBOR-3M, EURIBOR-6M, LIBOR-1M). Formula de calcul explicit al randamentului depozitului structurat este inclusă în clauzele contractului. Principala deosebire față de un depozit normal este posibilitatea obținerii unui randament mai ridicat, provenit din expunerea pe activul suport în condițiile asumării unor riscuri mai mari.

Să presupunem că un client constituie un depozit structurat de 100.000 lei pe o maturitate de doi ani al cărui randament este dat de variația indicelui BET pe parcursul acestei perioade (engl., equity-linked). Dacă la maturitatea depozitului, indicele BET înregistrează o creștere de 30% atunci și randamentul depozitului este 30%. Dacă indicele BET înregistrează o scădere în acest interval randamentul depozitului este nul, sau chiar negativ, în funcție de clauzele și formulele de calcul din contract. De regulă, dacă depozitul este menținut până la maturitate, banca garantează totuși returnarea principalului depus inițial. În acest caz, riscul pentru deponent este să nu câștige nimic de pe urma acestui depozit. Randamentul prevăzut în contract poate fi influențat și de către alți factori care ajustează variația activului suport. Se poate introduce o limită maximă pentru randamentul ce poate fi obținut (engl., cap rate), de exemplu 25%. De asemenea, expunerea randamentului depozitului structurat la variația indicelui poate fi definită prin așa-numita rată de participare, de exemplu 75%. În acest caz, randamentul depozitului pentru o variație de 30% a indicelui este 75% × 30% = 22,5%. Sau, limita maximă și rata de participare pot fi combinate în diverse scenarii.

Trebuie reținut că depozitul structurat este destinat în principal clienților importanți cu venituri ridicate, indivizi sau firme. În acest sens, băncile stabilesc valori minime pentru astfel de depozite care variază în zona echivalentului a 5-10-50.000 euro. Alegerea maturității depozitului, a activului financiar suport și a formulelor de definire a randamentului

sunt, în principiu, negociabile cu clientul în funcție de preferințele acestuia și de disponibilitatea băncii de a gestiona aceste expuneri. Este important de menționat că depozitele structurate sunt instrumente proiectate pentru a fi deținute de către titular până la maturitate. În eventualitate în care titularul are nevoie de bani și solicită desființarea depozitului, rambursarea capitalului inițial nu este garantată. Banca trebuie să-și închidă pozițiile deschise pe activul suport la prețul pieței, nu conform strategiei investiționale inițiale, iar eventualele pierderi sunt suportate de deponent. Astfel, penalizarea desființărilor anticipate este mult mai drastică decât în cazul unui depozit normal unde se pierde doar dobânda contractuală.

O variantă a depozitului structurat este și depunerea unui capital în lei și retragerea la maturitate a acestui capital într-o anumită valută, la un curs de schimb prestabilit. De exemplu, un depozit structurat pe o maturitate de un an în valoare de 200.000 lei ce urmează a fi retras la scadență în euro, pe baza unui curs de schimb de 5 RON/EUR. În cazul devalorizării monedei naționale în acest interval, deponentul va obține un randament superior datorat dobânzii nominale mai ridicate în cazul RON și a cursul de schimb avantajos la scadență. Însă un astfel de depozit este recomandat de regulă numai dacă deponentul are nevoie de euro la maturitate. În situația contrară vorbim practic de un demers speculativ și o expunere inutilă la riscul valutar. Similar, randamentul unui depozit structurat poate fi ancorat într-o rată de dobândă de referință (engl., interest rate linked) în mod direct sau invers. Astfel, creșterea ratei de referință pe perioada constituirii depozitului poate crește acest randament sau, dimpotrivă, îl poate reduce, dacă deponentul a mizat pe o reducere a ratei.

2.3 Investiții

Istoric vorbind, bancherii au jucat dintotdeauna un rol important în funcționarea instituțiilor și mecanismelor financiare dezvoltate pentru a sprijini economia, comerțul și finanțarea la nivel internațional: centrele de schimb valutar, piețele bursiere dedicate emisiunii și tranzacționării acțiunilor și obligațiunilor corporative, asigurări comerciale, emisiunea și plasarea titlurilor de stat (obligațiuni guvernamentale). Băncile au monopolizat o lungă perioadă de timp segmentul de consultanță de afaceri și financiară pentru firmele dornice de extindere în special prin finanțare alternativă pe piața de capital. Chiar și astăzi, probabil cea mai importantă

voce în zona financiar-bancară aparține marilor bănci de investiții, active mai mult în zona de consultanță-investiții (speculative) decât în sfera tradițională ”atragere de depozite – acordare de credite”.

Fonduri de investiții (asset management)

Investițiile în instrumente financiare tranzacționabile pe piețele financiare necesită un nivel relativ ridicat de educație financiară, disciplină și alocarea unui fond de timp substanțial pentru gestionarea lor. Foarte mulți investitori, deși interesați de astfel de instrumente, nu îndeplinesc toate cerințele de mai sus. În astfel de cazuri, cea mai simplă soluție este încredințarea activității investiționale către un fond de investiții. Investitorul își transferă capitalul către fondul de investiții cumpărând unități de fond emise de acesta. Ulterior, fondul folosește acest capital conform strategiei sale de investiții, investitorul participând la profitul sau pierderea fondului. Retragerea de capital se face prin vânzarea de unități de fond, operațiune denumită și răscumpărare. Pentru serviciile de gestiune financiară prestate de fond, investitorul plătește un comision de administrare, aplicat de regulă lunar la valoarea capitalului investit.

În România, fondurile de investiții se constituie pe baza unui prospect de emisiune autorizat de Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF). Majoritatea fondurilor existente sunt de tip deschis, având posibilitatea de a emite în mod continuu noi unități de fond. Unitățile de fond sunt emise sub formă nominativă adică sunt înregistrate pe numele investitorului-deponent. Atât cumpărarea cât și vânzarea (răscumpărarea) unităților de fond se face la valoarea unitară a activului net, prescurtată VUAN. În cadrul prospectului de emisiune sunt precizate o serie de detalii legate de modul de funcționare a fondului:

- identitatea societății de administrare (SAI) și a depozitarului;
- specificul fondului (durata de constituire, denumirea, obiective investiționale, profil de risc);
- drepturile și obligațiile deținătorilor de unități de fond;
- procedurile de emitere și răscumpărare emitenți;
- procedura de determinare a valorii activului net și a VUAN;
- limite minime sau maxime pentru anumite clase de active;
- comisioanele de administrare și răscumpărare;

- regimul fiscal (pentru clienții persoane fizice se reține și impozitul pe venit);
- riscurile asociate. De exemplu, se poate limita investiția în activul unui emitent (acțiune, obligațiune) la maxim 5%.

Deoarece prospectul de emisiune tinde să fie un document destul de dens și exprimat într-un limbaj tehnic, băncile și managerii de fonduri își promovează produsele investiționale pe baza de pliante de prezentare, concepute ca rezumat al celor mai importante detalii. Există două clase principale de active financiare în care investesc fondurile de investiții:

- active cu venit fix: obligațiuni (corporative, guvernamentale sau municipale), depozite bancare, certificate de depozit și disponibilul la vedere în cont curent.
- active cu venit variabil: acțiuni, de obicei ale firmelor cotate la bursă, dar se poate investi și în acțiuni ale firmelor necotate (engl., private equity).

În funcție de strategia investițională fondurile sunt delimitate astfel în fonduri cu venit fix, fonduri de obligațiuni, fonduri de acțiuni și fonduri mixte.

Fondurile de venit fix investesc capitalul preponderent în depozite bancare. Ele sunt destinate clienților mai conservatori, caracterizați de o aversiune ridicată la risc și nevoi de lichiditate accentuate. Un avantaj important al acestor fonduri este că permit permit retragerea parțială sau integrală a capitalului investit fără plata unui comision, indiferent de durata investiției. Acest lucru este posibil deoarece retragerile de capital uzuale nu influențează valoarea de piață a investițiilor. Dobânzile generate de activele financiare deținute de fond sunt încorporate zilnic astfel încât alegerea momentului de răscumpărare a unităților de fond nu influențează substanțial randamentul obținut de investitor. Cu alte cuvinte, investitorul nu trebuie să aștepte finalul lunii sau al trimestrului pentru a beneficia de aceste dobânzi. Pe lângă depozitele bancare, care reprezintă de regulă 80-90% din valoarea investițiilor, aceste fonduri mai dețin și obligațiuni guvernamentale și corporative (10-15%) pentru un randament superior respectiv disponibil la vedere (1%) pentru a face față retragerilor uzuale de fonduri. Din cauza complexității reduse a gestiunii financiare implicate, aceste fonduri percep cel mai redus comision de administare (orientativ, 0,025% pe lună, adică 0,3% pe an).

O întrebare legitimă este de ce ar investi cineva într-un astfel de fond cu venit fix atâta timp cât își poate plasa foarte ușor, și singur, economiile în depozite bancare. Principalul avantaj este că un fond de investiții are o putere de negociere cu băncile mult mai mare decât un investitor individual. Din cauza volumelor mari de capital disponibil, fondurile pot obține dobânzi și comisioane mai avantajoase sau termene de depunere atipice în funcție de nevoile lor specifice. În plus, după cum am menționat anterior, depozitul bancar la termen condiționează încasarea dobânzii de respectarea maturității. Dacă deponentul are nevoie de lichidități și desființează depozitul anticipat el pierde dobânda. Acest lucru nu se întâmplă însă în cazul investiției într-un fond de venit fix.

Fondurile de obligațiuni investesc o pondere mai ridicată a capitalului în obligațiuni guvernamentale și corporative, menținând totuși o bază substanțială de 40-50% formată din depozite bancare. Fondurile de obligațiuni pot fi denominate în lei sau euro în funcție de valuta depozitelor și a obligațiunilor. Astfel, în cazul denominării în euro, fondurile investesc în obligațiuni guvernamentale în euro emise preponderent de statele membre ale UE, respectiv în obligațiuni corporative emise de firme mari cotate la bursele europene (de ex., Euronext, Frankfurt). Deși randamentele nominale în euro sunt mai reduse decât cele în lei, atât în cazul depozitelor cât și al obligațiunilor, unii clienți preferă economisirea în euro pentru a se proteja de o eventuală devalorizare a leului.

Deoarece lichiditatea investițiilor în obligațiuni este mai redusă comparativ cu cea a depozitelor bancare, cererile de răscumpărare ale clienților investitori presupun un efort suplimentar pentru fond. Din acest motiv se percepe un comision de răscumpărare aplicat la valoarea unităților de fond vândute (de ex., 0,5%). Acest comision poate să fie nul dacă perioada de deținere a unităților de fond depășește o anumită perioadă minimă (de ex., 30-90 zile). De asemenea, comisionul lunar de administrare tinde să fie și el mai ridicat, orientativ, 0,05% (adică 0,6% pe an).

În cazul **fondurilor mixte (diversificate)**, în portofoliul de investiții apar și acțiunile firmelor cotate. De exemplu, un portofoliu tipic de fond mixt conține depozite bancare (25-30%), obligațiuni corporative (25-30%) și acțiuni (30-40%). În prospectul de emisiune al fondului se precizează o limită maximă pentru ponderea acțiunilor (de ex., 60%) pentru a nu crește

în mod excesiv riscul portofoliului. Pentru caracterizarea fondurilor diversificate sunt folosiți anumiți termeni specifici în funcție de ponderea acțiunilor cotate în portofoliu: defensiv (sub 35%), echilibrat (35-65%), agresiv/dinamic (peste 65%) sau flexibil (0-100%). Fiindcă procesul de evaluare, selecție și gestionare a investițiilor în acțiuni presupune un efort de procesare substanțial cresc și costurile pentru clientul investitor. Astfel, crește atât comisionul lunar de administrare, orientativ 0,15% (adică 1,8% pe an) cât și comisionul de răscumpărare (de ex., 1% față de 0,5%). Deși se menține posibilitatea unui comision de răscumpărare nul, perioada minimă de deținere a unităților de fond este mai lungă decât în cazul fondurilor de obligațiuni.

Fondurile de acțiuni investesc preponderent în acțiuni fiind caracterizate astfel de cel mai ridicat risc pentru clientul investitor. În funcție de strategia de investiții, fondurile de acțiuni sunt pasive sau active. Un fond pasiv de investiții își construiește portofoliul prin replicarea structurii unui anumit indice bursier. În România, este replicat de obicei indicele ROTX, lansat în 2005 și care include cele mai lichide nouă acțiuni tranzacționate la Bursa de Valori din București. Prin urmare, fondurile de acțiuni pasive își investesc întregul capital disponibil în acțiuni tranzacționate conform ponderilor în indicele replicat. Ulterior, portofoliul este menținut fără a fi necesare alte analize bursiere sau tranzacții speculative. Sunt evitate astfel importante costuri de analiză și tranzacționare. Dacă au loc modificări substanțiale în structura indicelui, fondul își reajustează propriul portofoliu prin vânzările-cumpărarile de acțiuni necesare.

În cazul fondurilor de acțiuni, o cerere de răscumpărare din partea unui client investitor presupune costuri ridicate pentru fond deoarece vânzările de acțiuni trebuie făcute încât să nu fie afectată structura portofoliului. Astfel, în cazul unui fond care replică indicele ROTX, o cerere de răscumpărare de valoare mare implică de regulă cel puțin nouă tranzacții de vânzare, câte una pentru fiecare acțiune a indicelui. Din acest motiv, comisionul de răscumpărare plătit de client este foarte mare (de ex., 4%) în timp ce durata minimă de deținere pentru evitarea acestui comision crește și ea (de ex., 360 zile față de 30-90 zile în cazul fondurilor de obligațiuni sau mixte).

Fondurile de acțiuni active decid și modifică componența portofoliului în funcție de diverse strategii de tranzacționare. Prin prevederile

prospectului de emisiune, aceste fonduri sunt obligate la o pondere minimă a acțiunilor (de ex., 75%) dar plasează capital și în depozite bancare sau obligațiuni pentru a menține riscul și lichiditatea la un nivel acceptabil. Ori de câte ori consideră necesar, managerii fondului sunt liberi să reducă sau să crească ponderea acțiunilor în funcție de apariția unor informații noi pe piață sau manifestarea unor trenduri în evoluția prețurilor bursiere. Selecția acțiunilor incluse în portofoliu se face în mod frecvent pe baza unor analize de evaluare fundamentală, pentru identificarea acțiunilor subevaluate cu potențial de apreciere în viitor. La fel ca în cazul fondurilor de acțiuni pasive, se percepe un comision ridicat de răscumpărare (de ex., 4%). Acest nivel poate însă scădea gradual, pentru perioade minime de deținere (de ex., 2% pentru dețineri de cel puțin 180 de zile).

Există fonduri de acțiuni specializate care investesc, de exemplu, exclusiv în acțiunile firmelor dintr-un anumit sector economic (farmaceutic, energie, IT, biotehnologii, imobiliar etc.), o anumită regiune geografică (economii emergente din Asia sau Europa de Est), acțiunile firmelor de talie mică, a celor care distribuie dividende în mod constant sau ale firmelor care înregistrează rate de creștere peste un anumit nivel. Toate aceste stiluri de investiții vin în întâmpinarea preferințelor tot mai precise ale clienților investitori.

În procesul de vânzare a fondurilor de investiții către clienții băncilor o informație importantă este prezentarea evoluției valorii activului net al fondului, respectiv a valorii unitare VUAN. Fie că este prezentată sub formă de tabel sau grafic, fondurile și băncile au tot interesul pentru a prezenta într-o lumină cât mai bună această evoluție. În funcție de intervalul valoric reprezentat pe axa verticală, se poate amplifica vizual o evoluție pozitivă sau, dimpotrivă, se poate diminua o evoluție negativă. La fel, într-un tabel se pot prezenta valorile VUAN la început sau final de lună prin această alegere putându-se astfel evita anumite valori extreme nefavorabile. De asemenea, simpla raportare a unui randament anual istoric poate fi ambiguă pentru un client investitor dacă nu poate fi comparat cu un benchmark obiectiv, dacă nu este ajustat la risc sau la rata inflației. Foarte înșelătoare se pot dovedi și așa-numitele ”reguli de aur” financiare precum cea care susține că ”pe termen lung acțiunile sunt investiții mai bune decât obligațiunile”.

Un aspect important analizat de potențialii clienți ai fondurilor de investiții este legat de nivelul comisioanelor percepute, în special a celor de administrare pentru fondurile de acțiuni. De exemplu, la un comision lunar de 0,2% nivelul anualizat este de 2,4%. În consecință, oricare ar fi randamentul brut anualizat al fondului r_b, pozitiv sau negativ, clientul va încasa cu 2,4% mai puțin. Dacă luăm în calcul și plata unui impozit pe venit de 10%[7], randamentul net anualizat r_n devine: $r_n = (r_b - 2{,}4\%) \times (1 - 10\%)$, adică $r_n = 0{,}9(r_b - 2{,}4\%)$ pentru valori $r_b > 2{,}4\%$. De exemplu, la un randament brut de 7,4%, clientul va înregistra o creștere anuală de doar $r_n = 0{,}9(7{,}4\%-2{,}4\%) = 4{,}5\%$. În perioadele de scăderi bursiere randamentul brut va fi, cel mai probabil, negativ, randamentul net amplificând suplimentar pierderea pentru client (dacă $r_b = -7{,}4\%$ atunci $r_n = -\ 9{,}4\%$).

Trebuie menționat faptul că literatura financiară nu a ajuns încă la un rezultat clar în ce privește capacitatea managerilor de fond de a genera în mod consistent performanțe superioare unui indice de piață. Unul din obstacolele empirice în clarificarea acestui aspect este dificultatea de a delimita între efectele ”skill” versus ”luck”. Prin urmare, este cât se poate de legitimă întrebarea multor clienți dacă managerii de fond merită cu adevărat valori ridicate ale comisionului de administrare pentru pretinsele abilități de selecție a activelor din portofoliile fondurilor.

Pentru a lua cele mai inspirate decizii de investiții managerii de fond folosesc o serie de instrumente de analiză:

- analiză macroeconomice: creștere economică și cicluri de afaceri, inflație, dobânzi, demografie, venituri salariale, șomaj, riscuri de piață;
- analiză fundamentală: evaluarea valorii firmelor pe baza datelor fundamentale (fluxuri de numerar, profituri, raportul preț-profit P/E sau preț-valoare contabilă PBR), prognoze ale analiștilor financiari privind evoluția financiară viitoare.

---

[7] Am presupus că deținătorul a achiziționat unitățile de fond la aceeași dată și la același preț. Este posibil ca un client să-și răscumpere unități de fond cumpărate în mai multe tranșe la prețuri diferite. În acest caz, cîștigul se determină în sistem FIFO, vânzările începând cu unitățile având cel mai lung istoric de deținere. Impozitarea acestui câștig se încadrează la transferul titlurilor de valoare și la operațiuni cu instrumente financiare (inclusiv derivate financiare, aur financiar).

- analiză statistică: estimarea de cauzalități între evoluția prețurilor activelor speculative și diverși factori de influență, analiza seriilor de rentabilități istorice pentru prognoze ale rentabilității și volatilității viitoare.
- analiză grafică (tehnică): reprezentarea grafică și interpretarea seriilor istorice de prețuri, volume de tranzacționare, atât izolat cât și în corelație cu alte variabile.

În rândul populației din România se manifestă o anumită reticență legată de plasamentele în fondurile de investiții din cauza falimentelor răsunătoare ale Caritas și FNI dar și datorită necunoașterii mecanismului de funcționare. În plus, o idee preconcepută foarte răspândită este că astfel de investiții necesită sume foarte mari și că sunt foarte riscante. Este adevărat, prin natura activității lor de plasare a capitalurilor deponenților, fondurile de investiții sunt expuse la o paletă largă de riscuri: riscul de piață, de rată a dobânzii, valutar, de credit, de contraparte, de lichiditate, legislativ, operațional. Unele din aceste riscuri pot fi prevenite sau reduse. Însă clientul investitor poate să-și aleagă tipul de fond în funcție de aversiunea sa la risc.

Aflându-se în situația de a decide asupra unui capital financiar însemnat, managerii de fond și în general personalul din cadrul unei firme de administrare SAI se pot găsi în situații de conflict de interese. De exemplu, știind ce acțiuni urmează a fi cumpărate pe fond ei pot să speculeze aprecierea prețului acestor acțiuni, mai ales atunci când sunt tranzacționate pe piețe puțin lichide. De asemenea, pot să ridice foarte mult nivelul de risc al portofoliului în speranța unor randamente spectaculoase, peste nivelul pieței, și indirect a unor bonusuri ridicate.

Din cauza unor astfel de potențiale conflicte de interese există o serie de restricții privind modul de remunerare al angajaților unui SAI, aspecte care țin în parte de normele de guvernanță corporativă. De regulă, schema de recompensare a managerilor de fond cuprinde o componentă fixă și una variabilă. Componenta fixă este plătită indiferent de rezultate iar cea variabilă este condiționată de performanța fondului, având caracter de primă sau bonus. În funcție de clauzele din contractul de management aceste prime pot fi anuale sau ocazionale, în cazul unor tranzacții speciale, fiind acordate pe baza unor indicatori de performanță individuală. Mai mult, pentru a descuraja deciziile investiționale favorabile pe termen scurt însă nefavorabile pe termen lung, plata acestor prime nu se face exclusiv în

numerar. Astfel, se poate prevedea ca cel puțin 50% din componenta variabilă să fie acordată sub formă de unități de fond pentru a cointeresa managerul pentru menținerea unui performanțe pe termen mai lung. La fel, plata efectivă a primelor poate fi amânată o perioadă de 2-5 ani fiind condiționată de absența unor decizii vădit nefavorabile clienților fondului.

- **Private/premium banking**

Private banking-ul reprezintă o componentă a activității bancare care oferă servicii financiare persoanelor cu venituri sau cu portofolii de active însemnate. Din punct de vedere istoric, private banking-ul a însemnat gestionarea averilor personale în cadrul marilor familii nobiliare și ulterior a celor din marea burghezie. Odată preluat un astfel de cont, bancherul se ocupa în mod direct de majoritatea aspectelor financiare și legale ale afacerilor clientului: încasări și plăți, inclusiv de efecte de comerț (cambii, ”polițe”), obținerea de împrumuturi bancare, asigurări comerciale, investiții și tranzacții speculative cu acțiuni la bursă, subscrierea de obligațiuni guvernamentale în scopul obținerii de dobânzi (”rente”), servicii notariale legate de transferuri de proprietate, succesiuni, donații, redactarea de contracte etc.

În cadrul private banking relația bancă-client este una mai personală decât în cazul activității de retail banking. Fiind un segment exclusivist al activității lor, băncile îi alocă personal specializat, produsele oferite sunt cel mai probabil personalizate și adaptate specificului fiecărui client. Cel mai adesea și locațiile bancare sunt separate în mod evident (uneori chiar ostentativ) de spațiile de retail pentru a accentua statutul special al clienților[8]. Cei mai importanți jucători la nivel global pe piața de private banking sunt băncile de investiții din SUA și Elveția (Morgan Stanley, JP Morgan, Citi, Goldman Sachs, Bank of America respectiv UBS, Credit Suisse, Julius Baer, Pictet). Acestea sunt concentrate adesea exclusiv pe acest segment de clienți fiind implicate marginal sau chiar de loc în zona de retail. Tarifarea acestei activități specializate se face prin comisionarea tranzacțiilor (de obicei, volume mari) efectuate de client. Dacă în cazul unor clienți predomină serviciile de consultanță sau monitorizare a

---

[8] Conform directivei europene dedicată protecției investitorilor și transparenței piețelor financiare (MIFID-II), pentru acest tip de clienți trebuie alocate spații bancare dedicate lor în exclusivitate.

investițiilor personale, tarifarea se realizează prin taxe anuale, calculate ca procent din valoarea capitalului gestionat (comisioane de gestiune).

Competiția exercitată de intermediarii financiari specializați în managementul activelor, în special fondurile de investiții, a determinat băncile să extindă sfera de cuprindere a clienților eligibili pentru private banking prin diminuarea plafoanelor minimale de venituri sau active. Prin tarifarea unui număr mai mare de clienți se vizează compensarea pierderea cotei de piață din zona de ”asset management”. Unele bănci promovează așa-numitul serviciu de premium banking drept o variantă de un exclusivism atenuat al private banking. Alte bănci au redenumit activitatea de private banking în special datorită asocierii sale cu diverse cazuri de evaziune și fraudă fiscală derulate cu acceptul tacit al instituțiilor financiare. Substituția s-a realizat cu termeni mai generici precum ”asset management” sau ”wealth management”.

În România, promovarea segmentului de private banking a fost impulsionată de tendința continuă de scădere a dobânzilor la depozitele bancare începând cu 2009. Contracția randamentelor bancare a condus la un interes crescut al persoanelor fizice pentru plasamente alternative în fonduri de investiții sau direct pe piața de capital dar și pentru consultanță legată de acestea. Principalul criteriu prin care băncile autohtone își încadrează clienții în categoria de private banking este dimensiunea depozitelor bancare. În general, valoarea depozitelor trebuie să depășească un prag minimal situat în intervalul 100-400.000 euro. O informație interesantă în acest sens este numărul depozitelor bancare cu sume peste 100.000 euro, statistică publicată de BNR legat de FGDSB.

Practic, băncile redirecționează clienții din zona private banking către firmele de ”asset management” proprii sau partenere. Pe lângă posibilitatea cumpărării de unități în cadrul diferitelor fonduri de investiții, clienții mai pot opta și pentru produse speciale cum sunt fondurile cu capital protejat, cu risc controlat sau produsele structurate (engl., structured notes). Aceste produse tind să fie preferate de clienții cu un comportament conservator și prudent. Aceștia vizează în principal activele financiare lichide care generează un flux constant de venituri prin dobânzi sau dividende.

Capitolul 3

Mecanismul creditării

Din punct de vedere economic, creditul implică relații specifice prin intermediul cărora resursele de capital disponibile sunt mobilizate pentru a satisface nevoile de finanțare ale indivizilor, firmelor și statelor. Creditul implică un transfer de valoare dinspre creditor către debitor, pe un orizont de timp limitat, debitorul obligându-se să ramburseze capitalul împrumutat împreună cu costul asociat, materializat de regulă în dobânzi și comisioane. În funcție de calitatea creditorului distingem creditul comercial (sau furnizor, oferit de firme) și creditul bancar (oferit de instituțiile de credit, băncile în principal).

În cadrul creditului comercial, subiecții implicați sunt în general firmele aflate în relații comerciale de tip client-furnizor iar obiectul creditului este un capital sub formă de marfă. Debitorul achiziționează marfă de la creditor, eventual cu plata unui avans, însă plata integrală are loc după un termen de plată convenit (de ex., 15, 30, 90 de zile). Debitorul poate fi, la rândul său, și creditor, dacă vinde mai departe mărfurile, sau produsele noi realizate pe baza acestora, către alți clienți prin acceptarea de plăți decalate în timp.

Creditul comercial este omniprezent în economie însă este limitat de sensul în care circulă capitalul industrial. Astfel, este puțin probabil ca un mic producător de legume să beneficieze de credit comercial prin achiziții pe datorie. De asemenea, creditul comercial e mai puțin probabil în zona serviciilor, de exemplu pentru o pensiune turistică sau un cabinet medical. În astfel de situații, creditul bancar oferit de instituțiile de credit devine indispensabil deoarece creditarea sub formă monetară poate avea loc în orice context economic, nefiind condiționată de existența relațiilor de tip furnizor-client. Aceste credite sunt acordate preponderent dintr-un capital împrumutat la rândul lui de către bancă, aspect ce responsabilizează managementul băncilor, atât în fața acționarilor cât și a autorității de reglementare.

3.1 Elemente tehnice

Conform definiției legale dată de Legea bancară nr. 58/1998 creditul bancar este:

> ”(a) Orice angajament de plată a unei sume de bani în schimbul dreptului la rambursarea sumei plătite, precum şi la plata unei dobânzi sau a altor cheltuieli legate de această sumă sau (b) orice prelungire a scadenței unei datorii şi (c) orice angajament de achiziționare a unui titlu care încorporează o creanță sau a altui drept la plata unei sume de bani”.

Definiția de mai sus, dată în cel mai limpede stil juridic, acoperă cele trei forme de realizare ale creditului bancar: (a) împrumutul standard, (b) prelungirea scadenței unui împrumut anterior și (c) împrumutul acordat pe baza unei creanțe (scontare, factoring). Același act normativ clasifică termenele de acordare a creditelor în funcție de durata de rambursare: scurt (până la un an), mediu (1-5 ani) și lung (peste 5 ani). Totuși, în limbajul financiar curent, mai ales la nivel global, întinderea termenilor de scurt, mediu și lung nu e standardizată și poate avea înțelesuri diferite.

Băncile au libertatea de a-și dezvolta propriile norme de creditare, în funcție de particularitățile strategiei de creditare prin care se identifică creditele prioritare/esențiale, segmentele de clienți vizate, profilul de risc asumat. De exemplu, adoptarea unor norme de creditare mai puțin stricte, cu relaxarea anumitor condiții de eligibilitate (venit, vârstă, garanții), poate impulsiona volumul creditelor acordate însă în același timp va crește riscul de credit la nivelul băncii. Din rațiuni ce țin de păstrarea unei anumite prudențe sănătoase și a unei competiții loiale la nivelul sistemului bancar, normele de creditare dezvoltate de o bancă trebuia să fie aprobate și de BNR. În momentul în care o bancă vine cu propuneri mai exotice sau atipice uzanțelor locale există riscul ca BNR să le respingă, decizia incluzând desigur o anumită doză de subiectivism.

Să luăm exemplul gradului maxim de îndatorare acceptat pentru solicitantul unui credit. Pentru persoanele cu venituri peste medie, un grad maxim de îndatorare de 35% poate să le limiteze în mod nejustificat posibilitatea de a contracta noi credite. Aceasta deoarece un procent de 65% aplicat la un venit ridicat poate fi cu mult peste nevoile de consum normale (de subzistență) ale persoanei. Din acest motiv, pentru astfel de solicitanți băncile acceptau și nivele maxime de îndatorare de 60-70%. Totuși, astfel

de opțiuni liberale ridică semne de întrebare legat de prudența băncii respective. Din punctul de vedere al băncii, respingerea de către BNR a unor astfel de prevederi poate fi interpretată ca o încălcare a autonomiei sau o îngrădire a activității de creditare. Trebuie să conștientizăm însă că aprobarea unor norme vădit riscante poate fi interpretată drept un gir dat de BNR, în calitate de autoritate de supraveghere, pentru anumite credite cu efecte potențial nocive în piață (de ex., creștere accelerată a creditării cu eventuale presiuni inflaționiste, modificarea profilelor de risc în economie, stimularea formării de bule speculative).

■ Solicitantul

Atunci când un individ sau o firmă se prezintă la bancă și își manifestă dorința de a contracta un credit, angajatul bancar are în față un potențial client despre care însă, în general, nu știe foarte multe lucruri. În limbaj economic această discrepanță între gradul de informare a două părți dintr-un contract sau tranzacție se numește asimetrie informațională (termen foarte la modă, de altfel). Prin urmare, pentru ca banca să poată decide aprobarea sau respingerea creditului este nevoie de o documentare, mai mult sau mai puțin extinsă, cu privire la solicitant. Banca este interesată în principal de capacitatea solicitantului de a rambursa creditul și costurile asociate conform prevederilor contractului de credit.

Pe lângă această capacitate de plată, verificată pe baza veniturilor nete obținute de solicitant, banca trebuie să-și asigure și o garantare adecvată a creditului, pentru situația în care aceste fluxuri monetare se diminuează sau chiar dispar în viitor. Un element important este și aprecierea caracterului clientului respectiv a bunei sale credințe în relația cu banca, aspecte ce pot fi deduse din istoricul relațiilor de credit, reputație sau absența cazierului judiciar sau fiscal. În final, acordarea unui credit bancar trebuie să fie aprobată doar solicitanților identificați și calificați, conform normelor băncii.

În unele cazuri însă predomină apetitul băncii pentru profit și implicit pentru risc, fiind creditate persoane care, în esență, nu îndeplinesc în mod minimal criteriile de prudență bancară. În astfel de cazuri aprobarea creditului se bazează pe documente și declarații false, diverse derogări sau aspecte ce țin de influența politică, desigur, cu concursul decidenților de top din bănci. Pentru a evita încălcarea explicită a normelor de creditare ale băncii, acordarea unor astfel de credite s-a făcut adesea sub acoperirea

serviciului de private banking, destinat clienților speciali/importanți, unde astfel de derogări și excepții puteau funcționa mai ușor. Dacă astfel de situații devin publice din cauza incapacității vădite a clienților favorizați de a rambursa creditul sau a unor eventuale anchete penale, expunerea media poate afecta negativ reputația băncii. Nu dăm nume.

Cererea de creditare

Cererea de credit sintetizează informațiile esențiale de care are nevoie banca pentru a evalua oportunitatea acordării creditului. Toate aceste informații de naturi diverse sunt folosite în final pentru verificarea capacității solicitantului de a rambursa creditul în condiții normale. Pentru persoanele fizice (populație), sursa de rambursare o reprezintă venitul net, obținut prin scăderea cheltuielilor de subzistență și a plăților în contul unor eventuale datorii anterioare. În principiu, în cazul unor venituri medii, pentru a permite o rambursare în condiții de prudență, totalul acestor cheltuieli nu ar trebui să reprezinte mai mult de 50-70% din veniturile solicitantului.

Evaluarea cererii de creditare se face de către un analist de credite în cadrul unei direcții specializate, de obicei la nivel de sucursală. În luarea deciziei, acesta poate colabora cu directorul unității bancare la care a fost depusă cererea, juriști sau specialiști în managementul riscului. În cadrul acestui proces se pot solicita documente sau garanții suplimentare dacă bonitatea clientului este considerată sub nivelul standard. În cazul clienților mari, de regulă firme, în situația în care elementele din cererea sau dosarul de credit conduc la un context în care un anumit risc suplimentar vine totuși cu oportunități importante de dezvoltare a unei relații de afaceri cu acel client, decizia poate fi luată colectiv în cadrul unui comitet de risc.

Consultare ANAF, BC, CRC

Până relativ recent, actul prin care un solicitant-persoană fizică atesta veniturile sale salariale era o adeverință de salariu emisă de departamentul de contabilitate al firmei, eventual pe baza unui formular tip solicitat de bancă. În multe cazuri însă sumele specificate în adeverință nu reflectau în mod realist veniturile normale ale salariatului. De exemplu, adeverința acoperea perioade ale anului când sursele suplimentare de venit sub forma

primelor anuale sau a bonusurilor de performanță erau maxime. În unele situații angajatorul și salariatul conveneau pentru o majorare temporară de venit, reflectată în adeverință, iar în alte cazuri adeverințele erau pur și simplu falsificate. Uneori, această supradimensionare forțată a veniturilor făcea diferența între a primi sau nu suma solicitată în cerere.

Trebuie spus că modul de recompensare prin bonusuri a salariaților bancari, bazat preponderent pe volumul creditelor aprobate într-o anumită perioadă, a întreținut astfel de practici, în contul unor beneficii directe atât la nivelul personalului bancar cât și la cel al acționarilor. Dacă astfel de situații devin predominante crește desigur vulnerabilitatea băncii la diverse șocuri ce amplifică riscul de credit. Pe de altă parte, verificarea de către salariatul bancar al unor astfel de situații suspecte se poate dovedi dificilă, costistoare și în final nerentabilă, în special în cazul creditelor de valoare mică.

Începând cu anul 2015 băncile pot verifica în condiții mult mai sigure veniturile unui solicitant de credit, direct în baza de date ANAF, însă doar cu acordul scris al solicitantului. Aici sunt colectate informații legate de vechimea la locul de muncă, veniturile brute și nete, cele ocazionale sub formă de bonusuri sau tichete cadou/de vacanță respectiv numărul persoanelor în întreținere. De regulă, în urma interogării sunt prezentate veniturile nete pentru ultimele trei luni raportate de către angajator. Implicit, vechimea la locul de muncă trebuie să fie de cel puțin 4-5 luni, băncile fiind atente la fluctuații mari ale venitului net, întreruperi frecvente de natura concediilor medicale sau fără plată respectiv venituri aproape sau sub nivelul minim pe economie. Interogarea bazei de date a ANAF furnizează și informații legate de veniturile non-salariale (venituri din activități autorizate, independente, liberale, pensii, asigurări sociale, chirii, dividende), desigur, în măsura în care acestea au fost declarate de către solicitant.

O situație generată de Biroul de Credit va cuprinde istoricul de plată al persoanei interogate legat de eventualele credite contractate în ultimii cinci ani. Pentru fiecare lună din acest interval se prezintă în cadrul unui tabel situația plăților pentru fiecare credit. Codificarea zilelor de întârziere la plata ratelor este: 0 (fără întârziere), 1 (+30 zile), 2 (+60 zile), 3 (+90 zile), 4 (+120 zile), 5 (+150 zile), 6 (+180 zile), respectiv pot să apară și mențiunile *G* (cont dat la colectare) și *L* (scos în afara bilanțului). În diverse situații privind creditul urmărit pot apărea și următoarele mențiuni:

B (Nu există informații), *D* (nu există niciun istoric de plată în această lună), *E* (sold zero și cont la zi), *H* (plată în avans), *J* (renunțare voluntară la ipotecă) sau *K* (reintrare în posesie a bunului).

■ Dobânzi şi comisioane

În esență, profitul net al unei bănci provine din dobânzi (activitatea de creditare, diverse plasamente), comisioane (vânzarea de produse/servicii specifice) și rentabilitatea portofoliului de investiții financiare lichide. Însă, în mod tradițional, elementul cheie este reprezentat de dobânda percepută pentru creditele acordate clienților. Aceasta este cuantificată de obicei printr-o rata anuală a dobânzii (RAD) exprimată în procente pe an, de ex. 5% sau 20%, aplicată la valoarea creditului aprobat.

În general, debitorul va rambursa băncii atât suma împrumutată (principalul) cât și dobânzile generate de acesta. Pot apărea însă situații în care clientul rambursează doar principalul, fără dobânzi suplimentare explicite. Este cazul creditelor pentru care dobânda este reținută din valoarea acestora odată cu aprobarea creditului. De exemplu, clientul solicită și i se aprobă un credit de 50.000 lei pe o perioadă de un an însă primește efectiv, și rambursează, doar suma de 45.000 lei. Dobânda pentru un astfel de credit constă în diferența dintre valoarea nominală aprobată a creditului și suma efectiv primită de client. În jargon bancar această diferență se numește disagio dar în esență este tot o dobândă, chiar dacă nu este exprimată procentual ci în sumă absolută. Problema este că astfel de produse de creditare pot fi prezentate în mod înșelător drept credite ”fără dobândă” sau cu ”dobândă zero”, într-un mod ce amintește de sintagma ”fără comision” vizibilă la casele de schimb.

Pentru a face oferta de creditare mai atractivă băncile au folosit uneori strategii de minimizare a ratei dobânzii concomitent cu introducerea de diverse comisioane, mai mult sau mai puțin transparente. Au existat și perioade în care publicitatea bancară se făcea exclusiv în termeni de rată a dobânzii stabilită în mod intenționat la nivele modice pentru a atrage atenția clienților. În timp ce în prim plan aceștia vedeau valori de tipul 4.99%, într-un plan mai puțin vizibil îi așteptau o serie de comisioane, percepute în cadrul procesului de creditare însă decuplate de dobândă.

Pentru unele comisioane justificarea băncii este intuitivă și de înțeles; de exemplu, comisionul de analiză a dosarului de credit. Chiar dacă în final creditul nu este aprobat de bancă, efortul de procesare realizat de salariații

băncii trebuie remunerat. Alternativa ar fi ca aceste costuri ocazionate de clienții cu creditele respinse să fie suportate, indirect, de către clienții ale căror cereri de credite au fost aprobate, prin perceperea unor dobânzi majorate. (Până la urmă, nu putem ști daca nu se întâmplă chiar așa.) În alte cazuri însă, legătura între perceperea unui comision și activitatea specifică finanțată de acesta este mai puțin evidentă. Care este de pildă justificarea pentru ca o bancă să perceapă un comision de risc, aplicat la valoarea creditului, în timp ce dobânda este cea care acoperă, prin definiție, riscul de credit? Să fie vorba de un alt tip de risc? Care ar fi acela și de ce nu este nominalizat mai precis? Formularea este desigur un artificiu de promovare găsit de bancă pentru a putea păstra dobânda creditului la nivel redus. În același timp poate fi și o clauză abuzivă[9].

Pentru a se evita situațiile în care costul produselor de creditare este promovat în mod distorsionat s-a generalizat folosirea conceptului de dobândă anuală efectivă (DAE). Rata DAE reprezintă costul total al creditului suportat de client, este exprimat în procente pe an și include dobânda și toate costurile asociate creditului (comisioane, taxe). Din punct de vedere tehnic, DAE este rata pentru care valoarea actualizată a tuturor plăților făcute în contul creditului este egală cu valoarea creditului primită de client. În esență, DAE este un indicator de tip rată internă de rentabilitate (RIR), calculată atunci când sunt evaluate din punct de vedere financiar proiectele de investiții. DAE este similar astfel și cu conceptul yield-to-maturity (YTM) calculat în cazul investițiilor în obligațiuni.

Să presupunem că o persoană a contractat un credit de 1.000 lei cu o maturitate de un an, la o rată a dobânzii de 10%, fiind perceput și un comision de analiză a dosarului de 60 lei. Valoarea DAE depinde de rata dobânzii dar și de modul în care sunt repartizate în timp costurile creditului. În ecuația următoare atât creditul (1.000 lei) cât și costul total de 160 lei (100 lei dobândă plus 60 lei comision) sunt rambursate integral la maturitate. În acest caz rezultă un DAE de 16%, format din costul cu dobânda (10%) respectiv cu comisionul de analiză (6%).

$$1000 = \frac{1000 + 160}{1 + DAE}$$

[9] Statutul de ”abuziv” nu poate fi asociat imediat unei clauze contractuale fiind necesare adesea hotărâri judecătorești în acest sens. Ulterior acestor decizii din instanță pot apărea și reglementări stricte care să le interzică din start.

În ecuația de mai jos, atât rambursarea principalului de 1.000 lei cât și a costului total de 160 lei se face în mod uniform prin plata a patru rate trimestriale, adică (1.000 + 160)/4 = 290 lei. În acest caz, prin rezolvarea ecuației în DAE_{trim} obținem o valoare anuală a DAE mai mare, de 27,27%.

$$1000 = \frac{290}{(1 + DAE_{trim})^1} + \frac{290}{(1 + DAE_{trim})^2} + \frac{290}{(1 + DAE_{trim})^3} + \frac{290}{(1 + DAE_{trim})^4}$$

Acum, să presupunem că întreg costul creditului este plătit în cadrul primei rate trimestriale, aceasta fiind astfel de 410 lei (250 lei + 160 lei). Expresia pentru calculul DAE arată ca în ecuația de mai jos, valoarea DAE fiind acum de 30,21%, mai mare decât în cazul precedent. Acest lucru se explică prin efectuarea unei plăți ridicate chiar la prima rată, adică un efort mai mare pentru debitor chiar după primirea creditului.

$$1000 = \frac{410}{(1 + DAE_{trim})^1} + \frac{250}{(1 + DAE_{trim})^2} + \frac{250}{(1 + DAE_{trim})^3} + \frac{250}{(1 + DAE_{trim})^4}$$

În fine, în ecuația următoare presupunem că rambursarea principalului se face în 12 rate lunare egale, costul fiind plătit integral, și în acest caz, în cadrul primei rate. Prin rezolvarea ecuației în DAE_{lun} obținem o valoare anuală a DAE de 37,77%, mai mare decât în cazul ratelor trimestriale.

$$1000 = \frac{160 + 83{,}33}{(1 + DAE_{lun})^1} + \frac{83{,}33}{(1 + DAE_{lun})^2} + \cdots + \frac{83{,}33}{(1 + DAE_{lun})^{12}}$$

Astfel, deși costul creditului este același în toate situațiile (160 lei), valoarea DAE poate să difere substanțial în intervalul 16%-37,7%, în funcție de frecvența ratelor și de distribuția în timp a sumelor plătite băncii. Nu este de mirare că în unele cazuri valoarea DAE poate provoca confuzie în rândul clienților. Dacă aceștia văd un DAE de 37,7% pentru un credit de 1.000 lei cu durata de un an s-ar aștepta să plătească dobânzi și comisioane în valoare de 377 lei, față de 160 lei cât sunt ele de fapt. Impunerea afișării valorii DAE pentru creditele oferite a afectat în mod principal IFN-urile deoarece în cazul lor valorile DAE sunt mult mai mari decât cele practicate de bănci. Reprezentanții IFN-urilor consideră însă că valorile DAE sunt amplificate în mod artificial prin însăși metoda de calcul și transmit un cost de fapt nerealist către clienți. Este ca și cum un hotel ar afișa prețul la cazare în lei/lună în loc de lei/noapte, putând astfel să descurajeze din start potențialii clienți.

Dobânda variabilă

În majoritatea situațiilor rata dobânzii asociată unui credit variază în funcție de evoluțiile dobânzilor din economie. În acest caz vorbim despre credite cu dobândă variabilă. Deoarece creditele sunt acordate de regulă pe baza resurselor atrase prin depozite sau împrumuturi, băncile sunt foarte atente la evoluția costurilor acestor datorii față de deponenți sau diverși creditori. Dacă din diverse motive aceste costuri cresc, din cauza unor puseuri inflaționiste sau crize de lichiditate bancară, pentru a-și păstra marjele de profit, banca trebuie să majoreze la rândul ei dobânzile percepute, atât pentru creditele deja acordate cât și pentru cele noi. Reciproc, în cazul unor scăderi ale costurilor de finanțare, dobânda activă este redusă și ea însă proporția ajustării rămâne la latitudinea băncilor.

Din punct de vedere tehnic, variabilitatea dobânzii unui credit este dată prin ancorarea ratei dobânzii contractuale într-o rată de referință sintetizată de regulă pe baza tranzacțiilor din piața monetară interbancară. Aceasta este o piață de tip continuu în care băncile realizează tranzacții la vedere și la termen cu instrumente ale pieței monetare denominate în moneda națională. În principal, este vorba despre plasarea și atragerea de depozite în moneda națională între băncile participante. În România piața monetară interbancară este reglementată de către BNR care, în plus, supraveghează și activitatea băncilor participante. Orarul de funcționare al pieței în zilele lucrătoare este între orele 9-14. Pe baza tranzacțiilor realizate de către bănci în cadrul unei zile, BNR publică zilnic un nivel de referință pentru ratele dobânzii la depozitele atrase (denumită inițial BUBID iar începând cu 2007 ROBID) respectiv pentru depozitele plasate (ROBOR, inițial BUBOR).

Stabilirea ratelor de referință pentru ROBID (rată pasivă, asimilabilă dobânzii bonificate la depozite) și ROBOR (rată activă, similară dobânzii plătite la credite) se realizează în cadrul unui mecanism denumit fixing. Participanții la acest mecanism sunt zece bănci, selectate în funcție de îndeplinirea unui set de condiții legate de activitatea lor pe piața interbancară. Aceste bănci participante afișează cotații pentru ratele de dobândă la care sunt dispuse să plaseze (activă) respectiv să atragă (pasivă) depozite în lei pentru mai multe maturități. Maturitățile pe termen foarte scurt sunt: ”O/N” – overnight, o zi începând din data fixingului; ”T/N” – tomorrow next, adică o zi începând din ziua lucrătoare ce urmează datei

fixingului; 1W – 1 week, adică o săptămână. Maturitățile pe orizonturi mai lungi sunt multipli de 1 lună, fiind vorba de regulă de 1M, 3M, 6M, 9M, 12M.

Rata ROBID (pasivă) se calculează pe baza ratelor de dobândă la care băncile participante la fixing acceptă depozite în lei de la alți participanți. Ea este media aritmetică a ultimelor rate *cotate* de fiecare participant într-un interval de 30 de minute înainte de ora fixingului. Pentru creșterea relevanței, calculul mediei aritmetice se face după eliminarea valorilor extreme. Rata ROBOR (activă) este calculată în mod similar însă pentru depozitele care sunt oferite celorlalți participanți.

Conform normelor BNR (nr. 12/24.10.2008), fixingul are loc zilnic la o oră fixă (ex. ora 11.00) fiind stabilite limite maxime pentru diferența dintre dobânzile la care se atrag depozite și cele la care se plasează. Cu titlu de exemplu pentru astfel de limite: 0,3% pentru maturitățile O/N, T/N, 1W și 1M; 0,35% pentru 3M; 0,4% pentru 6M și 12M. În cazul în care cotațiile ROBOR sunt mai mari cu cel puțin 25% față de rata dobânzii pentru facilitatea de credit a BNR, se poate decide suspendarea temporară a publicării ratelor de referință. În astfel de situații, pentru toate scadențele, ratele de referință se stabilesc în felul următor: ROBID = rata dobânzii la facilitatea de *depozit* a BNR iar ROBOR = rata dobânzii la facilitatea de *credit* a BNR. Astfel, deși se formează în mod liber pe piața interbancară, ratele ROBOR sunt mărginite de ratele practicate de BNR: limita inferioară este rata dobânzii la facilitatea de depozit iar limita superioară este rata dobânzii la facilitatea de credit. Din acest motiv vom putea situa întotdeauna valoarea ROBOR într-un interval mărginit de tipul: 2,5% < ROBOR < 3.5%.

Cele două rate de referință ROBID și ROBOR sunt publicate după aproximativ 5 minute de la calcularea lor în urma fixingului. În cazul în care ratele nu pot fi calculate la ora standard a fixingului aceasta se poate decala, dar nu mai târziu de ora 15.00. În situația în care pentru o anumită maturitate, mai mult de jumătate din numărul de participanți la fixing nu furnizează cotații, sunt preluate ratele de referință din ziua precedentă. Conform reglementărilor, modul de stabilire a cotațiilor de către participanți nu trebuie să ascundă conflicte de interese sau să reprezinte tentative de manipulare a pieței. În situațiile în care o bancă absentează de cel puțin trei ori într-o lună de la ședințele de fixing, nu respectă codul de

conduită sau reputația sa pe piața interbancară se deteriorează, BNR poate să-i retragă statutul de participant.

Toamna anilor 2017 și 2021 a marcat o tendință accelerată de creștere a ratelor de referință pe piața interbancară din România. Nivelul ROBOR a crescut de patru ori în intervalul sep. 2017 – iul. 2018 (de la 0,8% la 3,4%) respectiv de cinci ori în intervalul sep. 2021 – iul. 2022 (de la 1,5% la 8%). Deoarece majoritatea creditelor în lei din economie erau ancorate în această rată de referință creșterea ei a dus la majorarea ratelor plătite de clienți. De regulă, actualizarea ratelor la dinamica ROBOR se face cu o frecvență trimestrială astfel că un număr foarte mare de clienți, persoane fizice și firme, s-au confruntat cu creșteri în cascadă a ratelor/dobânzilor datorate băncilor. În cazul firmelor care operau cu linii de credit deschise în lei impactul a fost și mai mare, actualizarea dobânzii făcându-se zilnic.

În acest context a apărut o stare de nemulțumire generală în societate, crescând și numărul de atacuri mediatice la adresa băncilor comerciale locale, bănuite de manipulare în interes propriu al ratei ROBOR. Trebuie spus că acuzațiile nu au fost complet fără suport existând un precedent. Astfel, s-a dovedit că în perioada 2003-2012 pe piața interbancară din Londra, o serie de giganți bancari (Deutsche Bank, Barclays, Citigroup, JPMorgan Chase) au manipulat în mod sistematic nivelul dobânzii de referință pentru dolarul american, adică rata LIBOR. Traderii acestor bănci cotau nivele artificial de mari sau mici pentru LIBOR pentru a crește rentabilitatea propriilor tranzacții cu active financiare. Reacția negativă a societății la aflarea acestor practici a fost amplificată și de publicarea mesajelor private dintre traderi. Aceștia pur și simplu negociau la ce nivel să coteze fiecare pentru atingerea scopurilor investiționale. În același timp, variația LIBOR afecta milioane de credite denominate în dolari.

Episodul manipulării LIBOR a afectat puternic încrederea în sistemul bancar, în deontologia și etica de afaceri a instituțiilor financiare în general. Pe fondul nemulțumirii românilor față de creșterea accelerată a ratelor ROBOR au fost inițiate dezbateri parlamentare legate de posibilitatea unui control mai strict asupra valorii acestuia. În urma discuțiilor s-a dispus introducerea unei noi rate de referință pentru creditele consumatorilor în lei, abreviată IRCC, reglementată prin OUG 19/2019 și aplicabilă începând din 2.05.2019.

IRCC este calculat la nivel zilnic și trimestrial. La nivel zilnic, indicele este calculat ca medie ponderată a ratelor dobânzii la depozitele în lei

efectiv tranzacționate pe piața interbancară, ponderea fiind dată de volumele de tranzacționare. Prin modul de calcul, IRCC este similar cu indicele de referință SONIA care a înlocuit LIBOR. Pentru creditele cu dobândă variabilă nou acordate, ancorarea acesteia față de IRCC este obligatorie. Presupunând că într-o anumită zi s-au tranzacționat un număr de n depozite și fiecare tranzacție este caracterizată printr-o rată a dobânzii r_i și un volum v_i, indicele de referință la nivel zilnic, notat IRz, se calculează în felul următor:

$$IR_z = \frac{\sum_{i=1}^{n} r_i \cdot v_i}{\sum_{i=1}^{n} v_i}$$

Indicele de referință la nivel trimestrial, notat IR_T, se calculează ca medie aritmetică simplă a valorilor indicelului la nivel zilnic înregistrate în zilele lucrătoare în care au avut loc tranzacții cu depozite pe piața interbancară (număr notat cu m), conform formulei de mai jos. Pentru ambele variante de calcul, IRz și IR_T, valorile rezultate se rotunjesc la două zecimale.

$$IR_T = \frac{\sum_{i=1}^{m} IR_{z\,i}}{m}$$

Între IRCC și ROBOR, ca rate de referință, există o serie de diferențe:

(1) ROBOR este un indice calculat pe baza cotațiilor ferme cotate (afișate) de bănci, cotații la care sunt *dispuse* să împrumute, adică să plaseze depozite la alte bănci. Astfel, băncile care au nevoie de lichidități, se pot împrumuta la aceste dobânzi cotate. IRCC este calculat pe baza tranzacțiilor *efective* realizate între bănci și deci nu pe bază de cotații. Din acest motiv, metoda de calcul pentru IRCC este mai transparentă și mai puțin influențabilă prin eventualele manipulări ale băncilor.

(2) ROBOR este o rată de dobândă ”activă” asociată plasamentelor de depozite făcute de bănci (asimilabile acordării de credite); această rată a dobânzii la care o bancă împrumută alte bănci este deci similară dobânzii la credite. Pe de altă parte, IRCC este calculat pe baza tranzacțiilor cu depozite atrase fiind astfel o rată ”pasivă”, similară cu dobânda bonificată pentru depozite. Practic, IRCC este o rată de tip ROBID.

(3) ROBOR este calculat separat pentru mai multe maturități: overnight (ON), tomorrow next (TN), trei luni (3M), șase luni (6M) etc. De

exemplu, ROBOR-3M reflectă doar dobânzile asociate maturității de trei luni. IRCC este calculat pe baza tuturor tranzacțiilor de atragere de depozite, indiferent de maturitatea acestora. Astfel, dacă nu se realizează tranzacții pe maturități lungi (6M, 12M) atunci IRCC va reflect în mod preponderent dobânda asociată maturităților scurte (ON, TN, 1W).

(4) IRCC produce efecte asupra dobânzilor creditelor pe rol cu o întârziere de un trimestru față de ROBOR. Dacă de exemplu în primul trimestru al anului atât ROBOR cât și IRCC înregistrează o creștere, ea va afecta clientul în trimestrul 2 pentru ROBOR și doar în semestrul 3 în cazul IRCC.

Plecând de la contextul de nemulțumire a societății față de creșterea bruscă a nivelelor ROBOR, context care a dus la introducerea IRCC ca alternativă la ROBOR, se pune întrebarea care din cele două rate ale dobânzii va avea o valoare mai mare? În mod normal, IRCC este sensibil mai mic decât ROBOR din cauza caracterului pasiv al dobânzii. În realitate însă, nu se poate da un răspuns clar din cauză că IRCC este calculat pe baza unui grup de maturități. În cazul unei crize de lichidități asociată monedei naționale, pe piața interbancară rata dobânzii tinde să crească abrupt, în special pentru maturitățile pe termen scurt (ON, TN, 1W). Dacă tranzacțiile cu depozite pe termene mai lungi (6M, 12M) sunt mai rare și/sau de valori mici atunci valoarea IRCC va reflecta dobânzile pe termen scurt, care sunt mai mari. Într-un astfel de caz și volatilitatea zilnică asociată IRCC va fi mai mare decât cea asociată ROBOR. Se poate observa astfel că nivelul IRCC este puternic influențat de lichiditatea pieței interbancare.

O altă întrebare legitimă vizează în ce măsură este afectat profitul băncilor prin introducerea IRCC? Chiar dacă nivelul IRCC este sensibil mai mic comparativ cu nivelul ROBOR băncile au în fond libertatea de a stabili marja de dobândă care se adaugă peste nivelul de referință, putând astfel compensa eventualele diferențe.

Dobânda fixă

Există și situații în care creditele bancare sunt acordate cu o rată fixă a dobânzii. În acest caz, rata dobânzii este stabilită prin contract la un anumit nivel (de ex., 6,99%) și nu se modifică pe durata creditului. În special în cazul creditelor imobiliare sunt oferte în care rata dobânzii este

fixă pentru un interval de timp de 3-5 ani urmând ca ulterior să devină variabilă, prin ancorarea ei într-o rată de referință interbancară. Pentru un client, principalul avantaj al dobânzii fixe este certitudinea unor plăți constante în contul creditului, fără riscul unor majorări de rate indiferent de contextul economic viitor.

Dezavantajul apare atunci când rata dobânzii se reduce în economie creditul angajat devenind astfel mai scump în comparație cu ofertele curente. Soluția în astfel de cazuri este refinanțarea creditului printr-un credit nou, contractat la dobânda curentă, mai redusă. De obicei însă, rambursarea anticipată, parțială sau integrală, a unui credit cu dobândă fixă poate să genereze comisioane specifice pentru client, spre deosebire de creditele cu dobândă variabilă unde aceste rambursări anticipate sunt întotdeauna gratuite.

Mai rar, nivelul fix al ratei dobânzii pentru un credit nu este exprimat explicit printr-un procent dat ci este definit prin aplicarea unei marje de dobândă suplimentare peste nivelul unei rate de referință înregistrat la un moment dat. De exemplu, contractul de credit poate prevede o dobândă de 2,75% peste nivelul IRCC din data D, care să presupunem că e 3%. În final vorbim însă tot de o rată fixă a dobânzii de 5,75%.

■ Garanții

Garanțiile sunt instrumente juridice prin care un creditor, o bancă în cazul nostru, obține prioritate în fața altor creditori ai unui client debitor, legat de executarea silită a bunurilor din patrimoniul respectivului client. Principalul rol al garanțiilor este acela de a reduce pentru bancă riscul de nerambursare a creditului atunci când situația financiară a clientului se deteriorează. Cele două tipuri esențiale de garanții folosite de bănci, personale și reale, sunt reglementate juridic de titluri distincte în cadrul Codului Civil.

Garanția personală (fideiusiunea, girantul)

Forma principală de garanție personală este fideiusiunea pentru care se folosesc și formele echivalente de fidejusiune sau cauțiune. În relația contractuală dintre bancă și un client debitor, fideiusorul, numit și girant în limbaj curent, se obligă în solidar cu debitorul față de bancă să execute obligația acestuia, dacă el nu o execută în situația apariției unui caz de

culpă (adică de neîndeplinire a obligațiilor din contractul de credit). Astfel, dacă debitorul nu rambursează creditul conform angajamentelor, banca se poate îndrepta direct către fideiusor pentru recuperarea sumelor, acesta devenind practic noul debitor al băncii. Un rol similar girantului îl are și codebitorul semnatar al unui contract de credit deși solidaritatea codebitorilor nu este o garanție în sensul strict al termenului.

Conform reglementării sale, fideiusiunea nu se prezumă niciodată din simple atitudini de încuviințare sau acorduri verbale, ea trebuind să fie asumată printr-un document autentic (încheiat la notar) sau unul sub semnătură privată (în majoritatea cazurilor). Contractul de fideiusiune este încheiat de regulă între codebitor (soțul-soția solicitantului de credit) și banca creditoare, reprezentată legal prin directorul de sucursală și un director adjunct pe partea de operațiuni. În numele acestora, contractul este semnat de șeful agenției bancare care a inițiat procedura de creditare și de un salariat (manager) din zona relației cu clienții. Contractul se semnează în două exemplare originale, unul pentru arhiva băncii iar celălalt pentru fideiusor.

Garanția personală este doar un angajament de plată și nu presupune identificarea unor bunuri mobiliare/imobiliare bine precizate, constituite drept garanții. Fideiusorul constituie în favoarea băncii o garanție personală prin care garantează cu *toate bunurile sale prezente și viitoare* îndeplinerea de către debitor a obligațiilor decurgând din contractul de credit. Aceste obligații sunt cuantificate de obicei sub forma unei sume de tipul: valoarea creditului + (a) dobânzile aferente + (b) orice alte sume datorate în baza contractului de credit + (c) alte cheltuieli contractuale care cad în sarcina fideiusorului, inclusiv cheltuieli de executare a garanțiilor. Fideiusiunea este o garanția personală continuă, rămânând în vigoare până la îndeplinirea integrală și exactă a obligațiilor debitorului și/sau ale fideiusorului, nefiind deci limitată de maturitatea creditului.

Odată cu creșterea volumului creditării bancare din economie fideiusiunea a devenit foarte populară, fiind preferată de bănci datorită simplității și formalismului ei redus. În cazul unui debitor-firmă intrat în insolvență, existența unui fideiusor solvabil simplifică mult pentru bancă recuperarea debitului. În plus, în cazul unei garanții personale, băncile nu sunt concurate de alți creditori, ca în cazul unei ipoteci imobiliare de exemplu. În anumite situații băncile solicită garanții personale și de la conducătorii sau administratorii clienților-firme cu răspundere limitată

sau de dimensiuni mici, pentru garantarea creditelor acordate firmei. Prin astfel de solicitări se urmărește creșterea responsabilității acestor persoane cu funcții de conducere/decizie în gestionarea datoriilor firmei.

Dacă un fideiusor a plătit datoria debitorului către bancă el devine practic noul creditor al debitorului, adică are dreptul să ceară acestuia plata sumelor plătite de el băncii, inclusiv daune-interese. La rândul lor, băncile pot oferi garanții personale clienților lor, sub forma unui produs bancar, atunci când aceștia datorează bani unor terți. Aceste garanții se numesc autonome și includ scrisoarea de garanție și pe cea de confort.

Ipoteca imobiliară

Spre deosebire de garanțiile personale cele reale presupun identificarea unui bun material precis, prin valorificarea căruia banca să-și poată recupera debitul. În funcție de calitatea bunului ipotecat avem garanții reale mobiliare sau imobiliare, ambele fiind însă acoperite juridic de termenul de ipotecă.

Ipoteca este un drept real asupra bunurilor mobile sau imobile, corporale sau necorporale, asociate executării unei obligații, purtând după caz numele de ipotecă mobiliară sau imobiliară. Ea conferă creditorului prioritate în recuperarea debitului, înaintea unor eventuali alți creditori. Și în acest caz, suma garantată este formată din valoarea creditului la care se adaugă dobânzile și orice alte cheltuieli asociate, așa cum a fost definită în cazul fideiusiunii. La încheierea contractului de ipotecă se precizează în mod exact obiectul ei, adică ce anume intră sub incidența ipotecii: active imobiliare sau doar cote-părți din acestea (apartament, casă, teren, clădire), creanțe, depozite bancare, stocuri etc. Banca poate urmări un bun ipotecat chiar dacă debitorul reușește să-l înstrăineze altei persoane, aceasta din urmă răspunzând cu acel bun pentru debitul asociat lui.

Contractul de ipotecă imobiliară trebuie încheiat în formă autentică de către un notar public urmând a fi înscris în cartea funciară. Părțile contractului sunt banca, prin mandatarul care reprezintă conducerea sucursalei, respectiv clientul debitor, în calitate de proprietar al activului ipotecat, ipostază care în termeni juridici se numește garant ipotecar. În situația în care clientul este căsătorit și astfel coproprietar al activului imobiliar este cooptat ca garant în cadrul contractului de ipotecă și soțul/soția acestuia. Obiectul ipotecii imobiliare îl constituie bunurile imobiliare cu accesoriile lor, integral sau cote-părți, dar și veniturile

generate de acestea, denumite uzufruct. Bunurile ipotecate trebuie identificate cât mai complet în contract prin descriere, precizarea numărului de înscriere în cartea funciară și alte detalii cadastrale dar și actul prin care a fost dobândit de garanții ipotecari.

Pot fi ipotecate și construcții nefinalizate sau viitoare printr-o înscriere provizorie în cartea funciară. Este foarte important ca bunul ipotecat să se afle în circuitul civil, să nu fie obiectul unui litigiu legat de dreptul de proprietate, aspect pe care garantul ipotecar trebui să-l declare în mod expres. Contractul de ipotecă este încheiat și semnat în cadrul agenției bancare, în prezența unui notar, de obicei într-un exemplar original și patru-cinci duplicate (pentru clientul garant, bancă, cartea funciară, arhiva notarială). În măsura în care valoarea unui bun imobiliar este suficient de mare el poate fi ipotecat succesiv pentru a garanta mai multe credite acordate de diverși creditori. Prioritatea acestora la primirea de despăgubiri este dată de momentul înscrierii lor în cartea funciară și poartă denumirea de rangul ipotecii.

Dacă un client care a contractat un credit de la banca X, garantat cu ipotecă, solicită un alt credit băncii Y, garantat prin aceeași ipotecă, banca Y va avea rangul 2 în cadrul ipotecii. Aceasta înseamnă că în cazul unei executări silite banca Y își poate recupera sumele doar după ce creditorul cu rangul prioritar, adică banca X, se despăgubește integral din prețul bunului ipotecat. Acest lucru presupune un risc de credit mult mai ridicat pentru banca Y astfel încât, de cele mai multe ori, ea nu va accepta o ipotecă de rang 2 ca garanție pentru un credit nou acordat clientului. În acest fel clientul este oarecum obligat să apeleze la aceeași bancă dacă dorește un credit suplimentar. Astfel, dacă valoarea unei garanții imobiliare (A) este mai mare decât creditul acordat (B), diferența de valoare A-B, ajustată cu un coeficient de 0,7-0,9, poate fi luată în calcul pentru acordarea unui nou credit.

Constituirea ipotecii asupra unui imobil implică o serie de interdicții pentru proprietarul ei, legate de înstrăinare, grevare, schimb, închiriere, dezmembrare, alipire, demolare, construire, restructurare sau amenajare. De exemplu, în cazul unui teren ipotecat, clientul nu poate demara nicio construcție pe acest teren fără acordul băncii. Oricum, ipoteca se extinde automat asupra construcțiilor sau îmbunătățirilor aduse imobilului chiar dacă sunt ulterioare constituirii ei. Banca ține o evidență detaliată și actualizată a garanțiilor imobiliare aferente creditelor acordate, acestea

fiind descrise în termeni precum: apartament trei camere în suprafață de 70 m^2, casă/vilă în regim D+P+1E și teren aferent, clădire de birouri în regim P+8E, spațiu/hală de producție sau depozitare, spațiu comercial, teren intravilan/extravilan. Ipoteca se stinge doar după achitarea integrală a sumei garantate, în ipoteza în care clientul nu mai înregistrează alte datorii față de bancă.

Pentru a preveni riscul de deteriorare al activului ipotecat banca obligă clientul să-l asigure și să o menționeze drept beneficiar al eventualelor despăgubiri. Originalul poliței de asigurare este păstrat de către bancă. Clientul este obligat să se comporte ca un ”bun proprietar” pentru menținerea activului în condiții bune iar în cazul producerii oricărui risc asigurat el trebuie să anunțe banca și asiguratorul în termen de 24 de ore. Pe durata creditului banca are oricând dreptul de a verifica existența și calitatea garanțiilor. În cazul în care creditul a fost acordat pentru construirea, consolidarea, modernizarea sau extinderea unui activ imobiliar, banca trebuie să verifice cu o frecvență de 2-6 luni graficul de execuție al lucrărilor. În cazul realizării evenimentului (riscului) asigurat, dacă valoarea despăgubirii plătite de asigurator depășește sumele datorate băncii, aceasta va return diferența clientului. Dacă un client procedează la rambursarea anticipată totală a creditului el poate opta fie pentru încetarea valabilității poliței de asigurare fie pentru continuarea ei prin indicarea de data aceasta a sa, ca beneficiar.

Ipoteca mobiliară

Ipoteca mobiliară reunește garanțiile reale sub forma activelor mobile, deci nu cele de natură imobiliară precum terenurile sau construcțiile. În trecut aceste garanții mobiliare erau întâlnite sub denumirea de gaj sau gaj comercial însă actualizarea Codului Civil a menținut termenul de ipotecă și pentru acest tip de garanții. Termenul de gaj desemnează în prezent cazul particular de ipotecă mobiliară în care creditorul îl deposedează pe debitor de activul garantat, situație întâlnită în activitatea caselor de amanet de exemplu. Însă în relațiile de creditare bancară activele mobile garantate rămân în posesia și folosința debitorului. Publicitatea și evidența priorității contractelor de ipotecă mobiliară se realizează prin înscrierea acestora in Registrul Național de Publicitate Mobiliară (RNPM), fosta Arhiva Electronică de Garanții Reale Mobiliare (AEGRM). În general

băncile vor accepta drept garanții mobiliare doar activele cu o valoare relativ certă și care pot fi valorificate prin vânzare într-un termen rezonabil.

Probabil cel mai frecvent tip de ipotecă mobiliară se constituie asupra creanțelor, existente și viitoare, respectiv asupra soldurilor creditoare ale conturilor bancare deținute de clientul debitor. Ca și în cazul celorlalte garanții menționate, această ipotecă mobiliară constituită în favoarea băncii creditoare, presupune un contract între aceasta și garantul ipotecar, care de regulă este chiar clientul debitor. Suma garantată este descrisă identic, ca fiind valoarea creditului plus dobânzi și alte sume implicate de credit, ipoteca mobiliară reprezentând și ea o garanție continuă, valabilă până la îndeplinirea obligațiilor contractuale de către împrumutat.

Ipoteca mobiliară se constituie în general ca garanție reală mobiliară de prim rang, acest rang fiind valabil atât pentru capitalul împrumutat (principal) cât și pentru dobânzi, comisioane și alte cheltuieli asociate. Garantul ipotecar va trebui să accepte și să semneze clauze prin care declară că este titularul bunului ipotecat, că poate dispune de el și că nu l-a constituit drept garanție în favoarea unei terțe părți. Doar dacă are acordul expres și scris al băncii creditoare clientul poate să constituie o ipotecă mobiliară de rang doi, în favoarea unor terțe persoane. Este însă puțin probabil ca acești terți, în special dacă e vorba de instituții financiare, să accepte ipoteci de rang secund. Garantul ipotecar se obligă să suporte cheltuielile legate de constituirea, înregistrarea, modificarea și anularea ipotecii mobiliare, autorizând banca să îi debiteze contul în mod automat pentru realizarea acestor plăți.

Contractul de ipotecă mobiliară trebuie să descrie cât mai precis care sunt conturile bancare și creanțele ce fac obiectul ipotecii. Trebuie deci enumerate conturile curente bancare deschise pe numele debitorului, cu precizarea codului IBAN și a băncii la care sunt deschise. Legat de precizarea creanțelor, formularea juridică frecventă este ”Sume de bani care trebuie achitate garantului ipotecar, în calitate de creditor, de către debitorii cedați.” În general aceste sume se referă la venituri salariale datorate de către angajator, în calitate de debitor cedat, către salariatul său. Și nu este vorba doar despre salariul de bază ci despre toate veniturile asimilate acestuia: sporuri, gradații, prime, indemnizații etc. Relația de angajat al clientului trebuie concretizată prin precizarea contractului de muncă dintre acesta și angajator.

Contractul de ipotecă mobiliară precizează clar că în cazul apariției așa-numitului caz de culpă (neîndeplinirea obligațiilor contractuale), garantul ipotecar (clientul împrumutat) nu mai are dreptul să dispună de sumele din cont. Într-un astfel de caz se instituie poprirea conturilor. Dacă banca sesizează o reducere a veniturilor periodice încasate de către client ea poate să-i solicite garanții suplimentare. Mai mult, dacă se dovedește că această reducere de venituri este rezultatul unor acțiuni cu rea-credință ale clientului (redirecționări ale veniturilor, compensarea salariului prin alte bunuri), fapta poate fi încadrată ca un caz de culpă.

Uneori, băncile introduc în contractul de ipotecă clauze care pot fi apreciate drept abuzive de către client. De exemplu:

”Garantul ipotecar se obligă să se abțină de la orice acte, fapte, acțiuni, inacțiuni culpabile care ar putea afecta negativ raporturile sale de muncă și care ar putea duce la diminuarea drepturilor bănești ce decurg din contractul de muncă.”

Sau, în cazul fideiusiunii:

”Prin prezentul contract fideiusorul renunță în mod expres la toate excepțiile, inclusiv beneficiul de discuțiune sau diviziune, și la toate obiecțiile pe care le-ar putea ridica în legătură cu raportul juridic de fideiusiune.”

În primul exemplu, este foarte ușor de încadrat ca acțiune culpabilă orice acțiune care are ca efect aparent reducerea veniturilor. De exemplu, clientul debitor, în calitate de salariat, poate renunța la anumite atribuții sau responsabilități sau poate prefera o reîncadrare, pe un post remunerat inferior. În al doilea exemplu banca impune clientului o clauză prin care acesta nu mai poate practic înainta nicio eventuală contestație în cazul procesului de executare a garanției personale.

Pe lângă ipoteca mobiliară asupra conturilor și creanțelor clientului, băncile acceptă drept obiect al ipotecii și următoarele active mobiliare:

- depozite la termen (colaterale).
- emiterea de către debitor a unui bilet la ordin având ca beneficiar banca, eventual în alb, fără indicarea sumei.
- diverse active financiare: acțiuni și părți sociale, unități de fond în cadrul fondurilor de investiții, obligațiuni guvernamentale.
- garanții emise de FNGCIMM sau alte instituții specializate, cu precizarea procentului din valoarea creditului acoperit de garanție.

- autovehicule: acestea trebuie să fie plătite integral de către debitor și sunt identificate prin precizarea mărcii, modelului, anului de fabricație, serie șasiu, număr de înmatriculare etc. Pentru protejarea valorii garanției este impusă și existența unei polițe de asigurare valabile de tip full casco.
- echipamente, utilaje deținute în genral de clienții-firme.
- stocuri de materii prime sau produse finite neperisabile și vandabile: pe lângă identificarea stocurilor, trebuie precizată locația de depozitare și valoarea contabilă reieșită din ultima balanță de verificare.
- active necorporale de natura drepturilor de proprietate intelectuală.
- active biologice: efective de animale, plantații, păduri ce urmează a fi tăiate sau exploatate.

3.2 Etapele creditării bancare

Indiferent de tipul creditului solicitat de un client, pentru bancă există o serie de pași standard în procesarea unei aplicații de credit. Complexitatea și durata în timp a acestor pași diferă însă în funcție de specificul creditului. Un credit imobiliar, de exemplu, implică un efort de documentare mai mare, atât pentru client cât și pentru bancă, comparativ cu aprobarea unui descoperit de cont la cardul de debit.

■ Informarea-documentarea

Pentru bancă este esențial ca informațiile furnizate de solicitantul creditului să reflecte în mod real situația sa. În acest sens este solicitată o declarația pe proprie răspundere legat de acuratețea datelor cuprinse în documentele depuse la dosar, clientul fiind obligat suplimentar în acest sens și prin clauze inserate în contractul de credit. Astfel, se menționează în mod explicit interzicerea prezentării de informații incomplete sau false, documente contrafăcute, semnături false dar și omiterea informațiilor care sunt în defavoarea clientului. Încălcarea acestor clauze reprezintă fals în declarații fiind încadrată ca faptă penală.

Pentru solicitanții care realizează venituri salariale raportate conform legii la Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF) este solicitat un acord de consultare și prelucrare a informațiilor din bazele de date ale Ministerului Finanțelor Publice. După caz, pentru angajații în instituțiile cu caracter special (de ex., MAPN, MAI, SRI, STS, ISU, Jandarmerie,

Poliția de Frontieră) se depune o adeverință de la angajator cu venitul anului anterior. Suplimentar, se poate solicita și o listă a tranzacțiilor efectuate prin conturile solicitantului pentru anul curent și cel anterior, document eliberat de banca/băncile clientului. Există și posibilitatea ca solicitantul să refuze semnarea acordului ANAF situație în care se depune documentația standard de justificare a veniturilor: adeverință de venit emisă cu maxim 15 zile înainte de depunerea cererii, copia deciziei de impunere pentru PFA și liber profesioniștii care plătesc impozit pe baza normelor de venit, copia declarației anuale de venit, copia cărții de muncă, copia declarației de impozit pe venitul global atunci când se înregistrează venituri din mai multe surse.

Pe lângă documentele uzuale solicitate de bancă unele credite necesită documente specifice, cum este cazul creditului imobiliar unde destinația sumelor este construcția, modernizarea, amenajarea sau finalizarea de imobile. Pentru astfel de credite cel mai adesea este necesară ipotecarea unui activ imobiliar (cel finanțat sau altul) fiind astfel necesare o serie de documente precum: act de proprietate al imobilului adus în garanție sub forma unui contract de vânzare-cumpărare autentic, extrase de carte funciară (CF) care să confirme proprietarii, în cazul apartamentelor și garsonierelor se cer extrase inclusiv pentru părțile comune ale imobilului din care face parte apartamentul (de ex., parcări, grădină), plan cadastral al terenului în cazul imobilelor cu teren suplimentar, o schiță sau plan releveu a imobilului (desen bazat pe măsurători laser la fața locului ce prezintă suprafețele totale și utile, forma geometrică și dimensiunile camerelor), certificat energetic. Toate aceste documente sunt necesare în procesul de evaluare a imobilului ce urmează a fi ipotecat. În plus banca solicită de regulă clientului și o declarație pe proprie răspundere prin care se obligă să folosească suma împrumutată doar pentru destinația imobiliară a creditului.

În cele ce urmează descriem în mod sintetic structura generică a unei cereri de credit.

(1) Date privind creditul solicitat: scopul și tipul creditului (scopul trebuie să fie legal și să nu afecteze reputația băncii; în funcție de scop banca propune clientului un anumit tip de credit), suma solicitată, valuta creditului, durata de creditare, perioada de tragere (în care se poate folosi creditul), eventuala perioadă de grație (în care nu se plătesc deloc rate sau

se plătesc doar dobânzi), nivelul aportului propriu (avans, cofinanțare), modalitatea de rambursare (rate lunare, trimestriale, egale, descrescătoare etc.), tipul solicitării (individuală sau împreună cu codebitori).

(2) Date privind solicitantul de credit:

- numele și prenumele, cetățenia, data și locul nașterii, detalii act de identitate, CNP.
- adresele de domiciliu, reședință, corespondență (ele pot să difere).
- situația locativă: dacă locuiește în imobil proprietate personală, dacă acesta este liber de sarcini sau ipotecat, dacă stă în chirie, împreună cu părinții, locuință de serviciu.
- numărul membrilor de familie care locuiesc împreună: se stabilesc nivelul veniturilor certe cu caracter permanent, numărul persoanelor fără venituri aflate în întreținere, minori în întreținere.
- nivelul studiilor: superioare (universitare), postuniversitare, liceu, școală profesională, altele.
- situația familială: căsătorit, necăsătorit, divorțat(ă), văduv(ă).
- ocupația actuală: salariat, ”patron” (conducător, administrator sau proprietar al unei firme), dacă ocupă o funcție de conducere, pensionar, rentier (încasează venituri din sume economisite sau investite), liber profesionist, altele. Banca poate întreba dacă solicitantul deține instrumente de economisire la bănci sau în fonduri de investiții. În cazul pensionarilor pot fi solicitate și informații privind firma(ele) la care a lucrat anterior pensionării.
- locul de muncă: funcția, profesia de bază, eventual detalii privind dimensiunea firmei angajatoare (cifră de afaceri, număr de salariați, istoric pe piață); uneori se solicită și tipul angajatorului: companie privată română, guvern/sector public, companie multinațională, instituție financiară, companie de stat, regie autonomă.
- vechimea la actualul loc de muncă și tipul angajării (perioadă determinată sau nedeterminată), pentru a verifica stabilitatea veniturilor și capacitatea solicitantului de a păstra un loc de muncă. Dacă vechimea este sub un an de zile se solicită detalii despre locul de muncă anterior.
- Solicitantul trebuie să declare dacă se află în litigii patrimoniale cu alte persoane în calitate de pârât cu precizarea obiectului și a sumei.

(3) Venituri lunare certe cu caracter de permanență: salariul de încadrare brut, venitul net lunar din salarii, alte venituri (pensii, chirii,

arende, drepturi intelectuale, dividende, activități independente). Se cere și o declarație pe proprie răspundere că aceste venituri nu sunt grevate de garanții (ipoteci) mobiliare sau popriri. Este mai relevantă media lunară a veniturilor și nu neapărat ultimul venit lunar obținut.

(4) Date privind obligațiile și angajamentele de plată ale solicitantului, în calitate de debitor sau de codebitor, fideiusor (girant). De exemplu: credite de consum sau leasing, limite de credit pentru carduri de credit sau descoperiri de cont (overdraft), credite pentru investiții imobiliare și alte obligații de plată de natură contractuală.

(5) Garanții propuse: ipotecă imobiliară cu precizarea tipului de imobil (apartament, casă, garsonieră, teren) și a detaliilor acestuia (număr de camere, suprafață totală și utilă, anul construcției, valoarea de piață estimată), ipoteca mobiliară asupra soldurilor creditoare ale conturilor curente, creanțe sau depozite colaterale, veniturile certe ale fideiusorilor (giranților), bilet la ordin în alb emis de solicitant în favoarea băncii și avalizat de codebitor, autoturism (marcă, model, an de fabricație, valoare estimată).

În cadrul cererii de credit se stabilește și modul în care banca va comunica clientului eventualele modificări de dobânzi sau de clauze contractuale. De obicei se alege comunicarea prin email, telefon sau mesaj text (sms). Dacă se impune, pentru dosar sunt solicitate datele și semnăturile codebitorului și/sau a fideiusorului (girantului). În urma analizei cererii de credit pe baza dosarului cu documentele depuse banca se pronunță dacă acordă creditul solicitat. În cazul respingerii creditului banca nu este obligată să explice această decizie. În cazul aprobării i se prezintă clientului contractul de credit și graficul de rambursare a creditului, în vederea luării la cunoștință a termenilor. În unele cazuri clientul are la dispoziție în mod explicit o perioadă de 10-20 de zile pentru analiza acestor termeni neputând semna contractul de credit decât după expirarea ei. Dacă pe parcursul interacțiunii clienților cu banca apar nemulțumiri legat de proces aceștia le pot sesiza contactând într-o primă fază banca (directori de agenție, call center) și/sau instituția ANPC.

Dificultatea deciziei de a credita sau nu un client este influențată și de relația anterioară a clientului cu banca, adică dacă vorbim despre un client deja existent sau unul nou. Clienții existenți permit o informare mai detaliată a băncii legat de comportamentul și caracterul lor. Interesează

mult modul de relaționare a clientului cu instituțiile de credit, istoricul, produsele și serviciile bancare folosite, respectarea obligațiilor contractuale, calitatea comunicării cu personalul bancar. De exemplu, sunt clienți care apar pe liste negre de clienți dificili sau de evitat.

Băncile analizează cu atenție și probabilitatea clientului de a rămâne angajat în postul curent sau ușurința cu care își poate găsi un nou loc de muncă. Este foarte important ca banca să se asigure în mod rezonabil de capacitatea clientului de a rambursa creditul din venitul său regulat, de relativa stabilitatea a veniturilor și cheltuielilor și de abilitatea de a face față unor șocuri financiare. Situația familială este și ea importantă. În cazul în care clientul este căsătorit există posibilitatea unei a doua surse de venit (codebitor) dar pot apărea și cheltuieli suplimentare pentru eventualii minori în întreținere. Atunci când clientul locuiește într-un imobil proprietate personală acest lucru poate indica o gestionare adecvată a averii personale dar și un credit imobiliar pe rol. De asemenea, vârsta clientului implică anumite nevoi de consum, posibilități de economisire sau eligibilitatea pentru creditele pe termen lung.

■ Analiza bonității (scoring)

Dosarul de credit cuprinzând cererea de credit și documentele anexate este preluat de consilierul de credit din unitate bancară și transmis, pe baza unui proces verbal de predare-primire către departamentul (serviciul, compartimentul) de analiză și risc. Documentele anexate cuprind de regulă: copie după actul de identitate al solicitantului, documente ce atestă veniturile acestuia (provenite de la ANAF sau adeverințe de salariat cu angajament și declarație, copie după contractul de muncă și alte actele adiționale, cupon de pensie, decizie de pensionare), grafic de rambursare pentru credite contractate anterior, acorduri de consultare privind situația riscului global și a creditelor restante (Biroul de Credit, Centrala Riscului de Credit). Dacă garantarea creditului implică și fideiusori (giranți) sunt necesare documente și pentru aceștia (probarea identității, acordurile de consultare). Analistul de credit poate solicita reînnoirea unora dintre documente sau documente suplimentare în cazul în care se observă vicii de formă sau conținut la documentele anexate.

În general, decizia de creditare se ia după parcurgerea unei proceduri tehnice de evaluare a capacității de rambursare a creditului de către solicitant, capacitate numită și bonitate. Această procedură poartă

denumirea de scoring sau credit scoring. Pe baza unui set de criterii de caracterizare specific fiecărei bănci, modelul de scoring încorporează informații specifice solicitantului și generează un punctaj (rating) menit să estimeze riscul (probabilitatea) de nerambursare. În acord cu politica de risc a băncii, aprobarea creditului este condiționată de obținerea unui rating minim de către solicitant. În general, costul creditului este invers legat de calitatea ratingului, clienții cu bonitate maximă bucurându-se de cele mai mici dobânzi deoarece riscul de credit asociat lor este minim.

Evaluarea bonității clientului prin intermediul acestor metode cantitative de tip punctaj-probabilitate de nerambursare reprezintă o abordare obiectivă și unitară de fundamentare a deciziei de creditare. Modelul de scoring este același pentru fiecare client fiind astfel eliminate din start eventualele suspiciuni privind discriminarea anumitor categorii de clienți. În plus, se calculează pe baza de informații punctuale, ușor de verificat, implicând un efort minimal din partea salariatului bancar. Acest lucru conduce la costuri de personal mai reduse pentru bancă, permite o productivitate ridicată a departamentului de analiză credite și un timp de reacție redus în fața solicitanților care așteaptă decizia băncii. Pentru anumite tipuri de credite întreg procesul de evaluare a bonității prin scoring se desfășoară online.

Modelele de scoring utilizate au proprietăți statistice care le asigură o acuratețe rezonabilă în identificarea profilelor de clienți potențial neperformanți. Fiind o metodă mecanică ea nu ține cont de detaliile subiective, ce țin de impresie, intuiție, evaluări psihologice rudimentare, aspecte pe care un salariat bancar cu experiență le-ar putea integra în procesul de evaluare.

■ Negocierea, aprobarea şi acordarea creditului

Adesea, decizia de acordare a creditului implică unele dificultăți deoarece banca sesizează anumite aspecte negative în urma analizei cererii de credit. În special în cazul solicitanților-firme, simpla îndeplinire a criteriilor economico-financiare în trecut nu garantează continuitatea lor și pe viitor. Pe baza datelor la care are acces, banca poate observa o deteriorare în timp real a condițiilor de afaceri, de exemplu în zona imobiliară sau a serviciilor turistice dintr-o anumită regiune. Această perspectivă negativă asupra unui sector sau zonă geografică poate afecta bonitatea curentă a solicitanților care provin din aceste segmente. În consecință, banca are de ales între

asumarea unui risc de credit mai mare decât cel standard/vizat respectiv pierderea unui client care se poate dovedi în final a fi unul bun platnic. Dacă banca alege în mod repetat cea de-a doua variantă există riscul îndepărtării potențialilor clienți și crearea unei imagini în piață de inflexibilitate nejustificată în relațiile cu aceștia. Astfel de efecte sunt cu totul contrar obiectivelor concurențiale și există o presiune mare asupra băncilor de a le minimiza.

În cazul în care, pe baza dosarului inițial depus de către client, banca nu poate decide acordarea creditului din rațiuni de prudență, este recomandat totuși să manifeste o atitudine de comunicare activă și să vină în întâmpinarea clientului cu anumite amendamente sau propuneri la condițiile menționate în cererea de credit. De exemplu, banca poate condiționa aprobarea creditului de reducerea sumei cerute inițial sau de solicitarea unei contribuții personale mai mari a clientului, sub formă de avans. Dacă plățile generate de credit sunt considerate prea mari în raport cu veniturile solicitantului se poate propune un termen mai lung pentru rambursare, adică o maturitate mai îndepărtată. De asemenea, banca poate compensa anumite aspecte negative prin majorarea ratei dobânzii percepute pentru credit sau prin solicitarea suplimentării garanțiilor. Dacă în urma discuțiilor și negocierilor clientul este de acord cu astfel de amendamente atunci se poate decide acordarea creditului. Totuși, dacă în urma discuțiilor de acest fel nu se ajunge la un consens, banca are totuși mulțumirea că nu i se poate reproșa o atitudine inflexibilă.

Dacă solicitantul este de acord cu termenii creditului prezentați de bancă atunci va semna contractul de credit și anexele sale care fac parte integrantă din contract. Graficul de rambursare a creditului este de obicei prima anexă fiind urmată de o sinteză (opis) al documentelor incluse la dosar. Alte documente asociate includ raportul de evaluare a activului constituit ca garanție, polițele de asigurare a bunului ipotecat și a vieții clientului respectiv contractele de garanții solicitate de bancă (fideiusiune, ipoteci). Contractul de credit se încheie în minim două exemplare, pentru client și bancă, cu exemplare suplimentare pentru eventualii codebitori sau fideiusori (giranți). Din partea băncii semnează de regulă un manager de cont specializat în relația cu clienții și șeful agenției sau unității bancare, în calitate de mandatar al directorului de sucursală.

După semnarea contractelor implicate de credit banca pune la dispoziția clientului suma aprobată. În general, această sumă este virată în

contul curent al solicitantului mai ales în cazul creditelor de consum nenominalizate. În cazul creditelor cu destinație specifică suma este virată de regulă într-un cont de împrumut de unde se pot retrage sume în numerar de la ghișeul băncii, fără plata unui comision de retragere, sau este virată în contul bancar al unui partener comercial (furnizor, firmă de construcții, vânzătorul unui activ etc).

Tot în cazul creditelor cu destinație precisă sau de valoare mare, de exemplu cele contractate pentru finanțarea unor achiziții sau proiecte imobiliare, clientului i se poate cere ca pentru fiecare retragere din suma aprobată să prezinte documente justificative care să descrie natura tranzacției comerciale. În astfel de cazuri, documentația de solicitare a creditului include o proiecție în timp a cheltuielilor estimate de client, corespunzătoare etapelor de lucru pentru investiția ce trebuie finanțată. Cel mai frecvent însă, nevoile reale de finanțare diferă față de proiecțiile și scadențele estimate inițial din cauza întârzierilor de dezvoltare inerente și a majorărilor de cost ce pot interveni. În astfel de situații e nevoie de refacerea proiecțiilor și eventual negocierea unor noi plafoane de credit.

- **Angajarea, monitorizarea şi rambursarea creditului**

Fiecare credit acordat este arondat unui salariat bancar (manager de cont, consilier clientelă) care are responsabilitatea de a urmări îndeplinirea obligațiilor băncii și a debitorului, conform contactului de credit. În special este vorba de monitorizarea efectuării plăților de către debitor conform graficului de rambursare. Suplimentar sunt urmărite și plățile adiacente creditului, de tipul primelor de asigurare (bunuri, viață, șomaj) sau a diverselor comisioane administrative. Deși digitalizarea proceselor bancare permite trimiterea automată de notificări clienților care întârzie plata ratelor, o discuție directă între managerul de cont și client în astfel de cazuri se poate dovedi mai constructivă pentru rezolvarea problemelor.

Dacă specificul creditului o impune managerul de cont poate organiza vizite de inspectarea a activelor (i)mobiliare ipotecate pentru a monitoriza existența, modul de întreținere și evoluția valorii lor de piață. Mai ales în cazul debitorilor-firme se organizează întâlniri periodice în care se discută condițiile de afaceri ale acestora, evoluția situației financiare, soluții preventive pentru a gestiona eventualele dificultăți de rambursare conform scadențelor din grafic. Pe lângă inspecția fizică a activelor debitorului constituite drept garanții, managerul de cont trebuie să verifice existența

unei asigurări permanente aferentă acestor bunuri pentru o valoare suficientă. Dacă pe parcursul relației de creditare polița de asigurare nu este prelungită de către client, clauzele contractului de credit permit băncii selectarea unui asigurător care să reîncheie această poliță în numele și pe costul clientului.

În general, clientul va efectua plățile în contul creditului conform graficului (tabloului) de rambursare. Acest document, semnat de toți semnatarii contractului de credit, reia în mod sintetic informațiile privind valorea creditului, numărul de rate, nivelul și structura dobânzii (fixă, variabilă). În cazul unei dobânzi variabile rezultată dintr-o rată de referință plus o marjă fixă, documentul specifică în mod expres că informațiile de plată sunt calculate pe baza valorii curente a ratei de referință iar modificări ale acesteia pot determina modificări ale sumelor de plată. Graficul poate implica plata unor rate egale, denumite anuități constante, sau a unor rate descrescătoare, prima formă fiind însă cea mai frecventă. Pentru fiecare plată menționată în grafic se specifică: numărul curent al plății (1, 2, ...), data scadentă, valoarea ratei, delimitată în rambursare de principal respectiv plată de dobânzi sau comisioane, și soldul creditului. Eventualele comisioane de administrare pot apărea în grafic cu precizarea datei și a sumei fără a fi însă numerotate ca rate și fără a influența astfel soldul creditului.

Graficul de rambursare nu este inflexibil, clientul având posibilitatea de a rambursa anticipat creditul, parțial sau total. Scopul unei astfel de acțiuni este reducerea cheltuielilor cu dobânzile și comisioanele. De exemplu, o persoană fizică poate decide rambursarea totală a creditului dacă intră în posesia unei sume importante de bani, provenită din vânzări de active, moșteniri, diverse câștiguri. În cazurile în care condițiile de creditare devin mai avantajoase în timp (dobânzi mai mici) comparativ cu momentul semnării contractului, clientul poate să-și refinanțeze creditului existent prin contractarea unui credit nou de la aceeași bancă sau de la alta. Noul credit contractat la un cost mai avantajos este folosit astfel pentru rambursarea anticipată totală a celui existent. În cazul rambursărilor anticipate parțiale clientul vrea să-și folosească eventualele lichidități excedentare provenind din prime, bonusuri, dividende, economii, pentru a accelera plata creditului.

Efectuarea de plăți anticipate în contul creditelor este unul din cele mai utile principii ale educației financiare contemporane. Sacrificarea

consumului curent pentru reducerea costului global al creditului vine însă în contradicție cu comportamentul consumerist care tinde să limiteze orice tentative de economisire. Din acest motiv foarte multe persoane evită să facă plăți peste nivelul prevăzut în graficul de rambursare deoarece nu percep în mod corect avantajele financiare ale unor astfel de plăți suplimentare (reducerea costului total al creditului).

Pentru bănci, acceptarea unei rambursări anticipate parțiale implică o modificare a graficului de rambursare și o reducere a veniturilor generate de credit comparativ cu eșalonarea standard. Din acest motiv, în trecut, băncile descurajau astfel de practici prin impunerea de comisioane de rambursare anticipată și plafoane minime pentru plățile suplimentare. Pentru simplificarea recalculărilor implicate plățile suplimentare trebuiau să fie multipli întregi ai ratelor lunare (de ex., 2-3 rate lunare). Astfel, la o rată lunară de 1.000 lei, efectuarea unei rambursări anticipate presupunea o plată suplimentară minimă de 2.000 lei, suma comisionată cu un cost de 1-3%. Dacă excedentele lunare ocazionale ale debitorului erau sub acest plafon el nu putea rambursa anticipat decât dacă le economisea în timp. Cu siguranță nu putea fi vorba de o încurajare din partea băncilor.

Odată cu integrarea europeană a României în 2007 a crescut și gradul de protecție a consumatorilor inclusiv a celor bancari. Implementarea directivelor europene în domeniu a dus la eliminarea comisionului de rambursare anticipată în cazul creditelor cu dobândă variabilă și descurajarea sa în general. La momentul actual, în cazul unei rambursări anticipate, clientul poate să aleagă între trei variante de recalculare a graficului de rambursare: (a) păstrarea nivelului ratei lunare și reducerea maturității (cea mai avantajoasă pentru client), (b) reducerea ratei lunare cu păstrarea maturității (de preferat atunci când veniturile clientului s-au redus în timp sau au crescut nevoile de consum) și (c) o combinație între cele două soluții.

Ce se întâmplă cu rambursarea creditului atunci când banca este preluată de o altă bancă, sau fuzionează, sau cedează părți din portofoliul ei de credite către alte instituții financiare? În cazul cesiunii sau a transferului contractului de credit spre o altă entitate, de obicei bancă, toate obligațiile contractuale ale debitorului se transferă către noul creditor. Banca trebuie să se asigure că informațiile despre cesiune ajung la clientul debitor, soluția fiind de obicei o notificare prin intermediul unei scrisori recomandate cu confirmare de primire, în termen de 10 zile de la

încheierea contractului de cesiune. Sub sancțiunea nulității, notificările băncii către client trebuie să fie datate, semnate și să le fie alocat un număr de înregistrare. Un caz aparte este cesionarea de către bancă a creanțelor atașate unui credit declarat scadent anticipat, de obicei ca urmare a unor întârzieri la plată de peste 90 zile, către un recuperator de creanțe în vederea executării silite. În general însă, prin cesionarea creditului, clientul va continua relația de credit cu noua entitate conform contractului inițial.

3.3 Creditele neperformante

Rolul normelor de creditare bancară, al documentelor cerute în cadrul dosarului de credit și al modelelor de evaluare a bonității este, în final, o cunoaștere mai bună a profilului financiar și de risc al solicitantului de credit. Prin aceste instrumente este vizată reducerea riscului de credit individual prin refuzarea împrumuturilor pentru clienții considerați prea riscanți. Îndeplinirea de către solicitant a cerințelor financiare minimale la momentul analizei nu exclude însă posibilitatea apariției în viitor a unor dificultăți financiare și implicit de rambursare.

Indivizii se pot confrunta cu reduceri ale veniturilor curente, șomaj, probleme medicale sau pot deceda. Firmele pot traversa și ele perioade financiare dificile sau pot intra în faliment. În astfel de cazuri apar întârzieri la plata ratelor sau chiar imposibilitatea achitării lor, moment în care creditul este considerat, în termeni generici, neperformant. Astfel de situații neplăcute pentru ambele părți sunt frecvente iar băncile nu au cum să le evite complet ci doar să le mențină sub control, la dimensiuni considerate acceptabile. Tocmai din acest motiv, o monitorizare adecvată a creditelor este o condiție necesară pentru detectarea într-o fază timpurie a dificultăților de plată din partea clienților.

În momentul în care un client înregistrează întârzieri la plata ratelor banca va calcula dobânzi penalizatoare pentru suma devenită restantă. Trebuie precizat că această sumă este partea de principal neplătită la timp, nu valoarea ratei care include dobânda și cu atât mai puțin întreg soldul creditului. Pentru descurajarea întârzierilor de plată ale ratelor, dobânda penalizatoare este stabilită de regulă la un nivel superior dobânzii curente a creditului, orientativ, cu un plus de 3-5%. Există însă și posibilitatea legală de a fi stabilită sub nivelul dobânzii creditului. Dacă rata dobânzii

la credit este variabilă, ancorată de exemplu în IRCC, modificările ratei de referință vor afecta desigur și nivelul dobânzii penalizatoare.

În situații deosebite care afectează clientul, precum reducerea notabilă a salariului (de cel puțin 15-20%), șomaj, deces, dobânda penalizatoare poate înregistra un plus de maxim 2% față de dobânda creditului. Această reducere este evident una minoră, dacă nu cinică, și se operează exclusiv pe bază de documente justificative. Mai mult, ”favoarea” se aplică doar până când evenimentul care a condus la reducerea veniturilor dispare, oricum nu mai mult de un an. În situația decesului debitorului, reducerea dobânzii penalizatoare se aplică pentru o perioadă de minim 6 luni.

Să presupunem un client care are de plătit o rată lunară constantă de 750 lei în cadrul unui credit de consum cu o dobândă fixă de 10%. Din cauza unor probleme financiare, sau din neglijență, într-o lună, clientul plătește rata de 750 lei (600 lei principal și 150 lei dobânzi) cu o întârziere de 15 zile. Rata dobânzii penalizatoare prevăzută în contract este 13% (10% + 3%) și se aplică principalului restant de 600 lei pentru o perioadă de 15 zile. Rezultă astfel o penalitate de 3,2 lei, calculată ca 600 × 13% × (15/365), sumă ce se adaugă ratei de 750 lei. Calculate în acest fel, penalitățile înregistrează valori decente, respectându-se de fapt practicile din economie. În trecut însă, unele contracte de credit puteau să prevadă clauze abuzive legat de aplicarea penalizărilor, cu perceperea de sume disproporționat de mari în raport cu valoarea restanței efective și a întârzierii. De exemplu, pentru orice întârziere la plata ratei se prevedea perceperea unei penalități de 15€ + 0,1% din valoarea întregului credit.

Atunci când întârzierile la plata ratei depășesc termenul de 30 de zile banca va raporta acest credit ca restant în evidența Biroului de Credit (BC), în urma unei notificări prealabile a clientului. La momentul acestei notificări clientul poate încă evita raportarea în baza BC prin plata sumelor restante. În același timp, dacă expunerea globală a clientului depășește un anumit nivel minimal (de ex., 20.000 lei), banca va notifica creditul restant și Centralei Riscului de Credit (CRC) care funcționează în cadrul BNR. Ambele raportări au un efect negativ asupra bonității clientului și astfel a capacității sale de a contracta noi credite în termeni avantajoși. Pe măsură ce durata întârzierilor crește încadrarea clientului în cadrul BC se deteriorează și ea: ”întârziere de peste 60 / 90 / 120 / 150 / 180 zile”. Dacă întârzierea depășește 90 de zile creditul este declarat neperformant de către bancă în mod formal. Existența raportărilor la BC, în special a celor peste

90 de zile, face foarte dificilă sau chiar imposibilă contractarea de către clientul debitor de credite noi în viitorul apropiat (5-7 ani). În afară cazurilor de dificultăți financiare severe, o cauză frecventă pentru apariția creditelor restante-neperformante sunt plecările la muncă în străinătate ale debitorilor, situații în care aceștia își neglijează obligațiile de plată din România.

■ Recuperarea pe cale amiabilă

Pentru a preveni acumularea de întîrzieri la plata ratelor și demararea executării silite a creditului se recomandă clienților să contacteze banca imediat ce se confruntă cu dificultăți în rambursarea ratelor. Discuțiile client-bancă ce vizează soluționarea acestor dificultăți, unele pot fi doar temporare, se încadrează în termenul de recuperare pe cale amiabilă, o modalitate de lucru preferată de ambele părți. În lipsa acestor discuții sau atunci când nu se ajunge la o înțelegere a părților, banca va declara creditul ca ”scadent anticipat” ceea ce înseamnă că debitorul trebuie să ramburseze acum întreg soldul creditului, nu doar sumele aferente ratelor restante. Dacă clientul nu face această plată și nici nu intervine vreun acord între el și bancă pentru rambursarea creditului, banca va demara executarea silită a garanțiilor asociate creditului.

Rezolvarea pe cale amiabilă implică mai multe soluții care pot preveni procedura juridică de executare silită:

▪ refinanțarea parțială sau totală a creditului pe baza ofertei curente a băncii: soluție potrivită în special cazul creditelor cu dobândă fixă atunci când rata curentă a dobânzii este mai redusă decât cea contractată inițial.

▪ prelungirea maturității: are ca efect reducerea valorii ratelor de plată însă poate conduce la o creștere a costului creditului din cauza dobânzilor mai mari.

▪ modificarea tipului de credit: se poate încerca trecerea dinspre un produs de creditare mai costisitor spre unul mai avantajos (de ex., de la card de credit la un credit de consum).

▪ amânarea plății ratelor: poate fi o soluție adecvată în cazurile în care se constată că dificultățile financiare au un caracter temporar.

▪ renegocierea ratei dobânzii sau a marjei de dobândă: pentru a reduce povara creditului pentru client banca poate decide o reducere a ratei dobânzii (la creditele cu dobândă fixă) sau a marjei de dobândă aplicată

unei rate de referință (la creditele cu dobândă variabilă). Efectul este reducerea valorii ratelor de plătit de către debitor și vizează evitarea clasificării creditului drept neperformant. Costul este acceptarea de către bancă a reducerii marjei sale de profit.

- acordarea unei perioade de grație: în care debitorul nu va rambursa decât dobânzile datorate fără rambursări de principal sau chiar o perioadă fără rambursări, în ideea în care individul/firma își poate reface situația financiară.
- reducerea valorii ratelor de plătit însă doar pe termen scurt.
- conversia creditelor: în special în cazul creditelor contractate într-o valută care a înregistrat aprecieri substanțiale față de moneda în care debitorul își încasează veniturile (ex., criza creditelor în franci elvețieni).
- combinații ale soluțiilor de mai sus reunite sub termenul generic de rescadențare sau reeșalonare.

În cazul unor neînțelegeri contractuale între client și bancă legate de sumele de plată sau modul de aplicare a clauzelor, aceștia pot apela și la serviciile de mediere și arbitraj oferite de CSALB (Centrul de soluționare alternativă a litigiilor în domeniu bancar), instituție înființată în 2015 prin implementarea unor directive europene.

- **Recuperarea pe cale juridică (executarea silită)**

După epuizarea soluțiilor de rezolvare amiabilă a evenimentelor de culpă, banca va declara creditul scadent anticipat și va demara recuperarea debitului pe cale juridică, prin intermediul procedurii de executare silită. Acest lucru se întâmplă de obicei după o perioadă de întârziere a plății de peste 90 de zile. Foarte important, din momentul declarării scadenței anticipate banca nu mai percepe dobânda curentă (normală) pentru debit ci calculează dobânzi penalizatoare care se aplică acum la întreaga valoare a principalului restant și nu doar a celui aferent ratelor restante. Astfel, penalitățile se pot ridica la sume considerabile însă valoarea lor totală este limitată la maxim valoarea principalul restant. Executarea silită nu poate fi declanșată imediat după declararea scadenței anticipate, trebuind să treacă un termen minim (1-3 luni). În același timp, executarea silită nu poate fi amânată indefinit. Dacă banca nu inițiază executarea silită într-un anumit termen (cel mult 6 luni) de la declararea scadenței anticipate, ea nu va mai

putea percepe nici dobânzi penalizatoare. După demararea executării silite nu se mai percep niciun fel de dobânzi. Statistic vorbind, procesul de executare silită nu conduce de obicei la recuperarea întregului debit astfel că băncile încearcă toate soluțiile fezabile înainte de a demara executarea.

Mai exact, în ce condiții poate banca să declare scadența anticipată a creditului? În cadrul contractului de credit există o secțiune dedicată definirii evenimentului (cazului) de culpă și prezentării drepturilor băncii la apariția unui astfel de eveniment. Prezentăm în continuare principalele situații care conduc la un caz de culpă.

- Cea mai probabilă cauză este legată de apariția întârzierilor la plata ratelor, moment în care banca va transmite clientului o notificare scrisă prin care îi solicită plata restanțelor într-un anumit termen (de cel puțin 1 lună). Culpa debitorului apare dacă acesta nu face plata în termenul indicat de notificare.
- Împotriva debitorului, codebitorului sau garanților, a fost inițiată de către un terț (persoană, firmă, entitate) procedura de executare silită.
- Banca declară scadența anticipată pentru un alt credit contractat de către debitor.
- Oricare din garanțiile constituite în favoarea băncii devine obiectul unui litigiu pe rolul instanțelor judecătorești sau arbitrale sau a unei proceduri de executare silită. În astfel de situații banca va solicita în scris debitorului constituirea, într-un termen dat (cel mult 30 de zile), a unei garanții suplimentare cu care banca trebuie să fie de acord. Dacă acest lucru nu se întâmplă apare culpa.
- Se dovedește că în procesul de constituire a dosarului de credit debitorul sau garanții au prezentat documente, informații sau declarații false sau incomplete, inclusiv omiterea intenționată a comunicării către bancă a unor informații care le-ar fi afectat negativ bonitatea.
- Clientul nu folosește suma împrumutată conform destinației creditului.

La apariția unui eveniment de culpă care nu este remediat de către debitor în termenul menționat, dacă se prevede această posibilitate, banca va notifica în scris debitorul de decăderea sa din ”beneficiul termenului”. Această situație îi permite legal băncii să declare scadența anticipată a creditului (toate obligațiile din contract devin exigibile într-un termen de 1 lună) și demararea executării silite.

Pentru a nu fi afectate negativ la capitolul imagine băncile tind să cesioneze (vândă) creditele neperformante către o firmă specializată în recuperarea creanțelor, aceasta fiind cea care va demara executarea silită. Odată cu acest transfer nu mai este posibilă medierea client-bancă prin intermediul CSALB deoarece firmele de recuperare creanțe nu sunt reglementate de BNR. Indiferent cine operează executarea silită procesul implică sesizarea unui executor judecătoresc sau bancar care în urma analizei dosarului și pe baza unui titlu executoriu (contractul de credit, garanțiile reale și cele personale) va obține încuviințarea executării de către instanța de judecată. Stabilirea executorului se face în funcție de domiciliul debitorului, el trebuind să facă parte din circumscripția curții de apel ce deservește județul de domiciliu.

Pentru anumite credite, metoda preferată de recuperare a sumelor restante este poprirea conturilor și veniturilor (creanțelor) debitorului în temeiul unei ipoteci mobiliare. Instituirea popririi se face pe baza unei solicitări oficiale către banca sau angajatorul debitorului. Suplimentar se poate decide și sechestrarea respectiv valorificarea bunurilor (i)mobiliare ale debitorului, în funcție de structura sa patrimonială și de garanțiile constituite în cadrul creditului.

Ipoteca mobiliară asupra conturilor și creanțelor (poprirea)

În special în cazul creditelor de valoare redusă sursa de recuperare a debitului provine din blocarea sumelor de bani din conturi (carduri) și poprirea salariului debitorului. Acest lucru presupune reținerea unei cote standard de 33% din salariu iar în cazul existenței mai multor creditori (popriri) cota crește la 50%. Pentru alt tip de venituri sau încasări în contul debitorului cota de reținere poate fi chiar 100% iar sumele sunt reținute automat. După reținere, sumele sunt transferate în contul executorului și apoi în cel al creditorului. Nereținerea acestor sume de către bancă sau angajator atrage amenzi substanțiale. Există și venituri care nu pot face obiectul popririi precum alocațiile și indemnizațiile pentru copii și diverse ajutoare sociale (maternitate, îngrijiri, deces). Problema este că odată ajunse în contul bancar al debitorului și aceste venituri sunt blocate automat, revenind debitorului sarcina de a demonstra pe bază de documente caracterul de excepție al acestor sume.

Așa cum am menționat, în timpul procedurii de executare silită banca nu mai calculează dobânzi curente sau penalizatoare. Eventualele sume

încasate de la debitor sau giranți sunt folosite pentru acoperirea debitului în următoarea ordine: cheltuieli generate de executarea silită, dobânzi penalizatoare, taxe și prime de asigurare, comisioane, dobânzi curente și, doar în ultimă instanță, pentru rambursarea principalului datorat.

La instituirea popririi nu se mai face somarea la plată a debitorului, considerându-se depășită această etapă. În momentul blocării conturilor debitorul este informat de către bancă (prin telefon, sms, email) însă primirea unei înștiințării oficiale poate dura mai multe zile. Dacă există motive obiective, debitorul poate încerca suspendarea sau anularea unei popriri prin depunerea în termen de 15 zile a unei contestații la executare. În cele mai multe cazuri însă aceste contestații sunt respinse ca nefondate, debitorul contestatar putând fi obligat să plătească și despăgubiri pentru întârzierea executării sau chiar o amendă judiciară în cazul contestațiilor fără obiect în mod vădit.

Soluția popririi nu este apanajul exclusiv al executorului judecătoresc fiind folosită și de primării/ANAF pentru recuperarea taxelor, impozitelor și amenzilor neplătite la timp. Poprirea se poate impune și asupra terților care datorează bani debitorului, aceștia având interdicție de e efectua plăți către acesta (poprire la terț). De exemplu, dacă debitorul deține un spațiu dat în chirie pe baza unui contract, executorul poate institui poprirea și pentru sumele cuvenite sub formă de chirie, acestea ajungând direct în contul său. Poprirea va dura până când este recuperată valoarea debitului pe baza sumelor reținute. În situația în care clientul reușește să-și plătească debitul banca va anula poprirea doar după ce executorul emite o adresă de sistare.

Foarte important, pe lângă reținerea sumelor stabilite, debitorul se va confrunta și cu imposibilitatea folosirii restului de venit disponibil prin plata cu cardul fizic sau online, sumele putând fi retrase exclusiv în numerar de la ghișeul băncii. Poprirea rămâne în vigoare chiar dacă debitorul își schimbă locul de muncă și primește salariul/venitul în alt cont bancar. Dacă în afara creditului restant debitorul mai are un credit angajat el nu-l poate rambursa anticipat dacă acest nu este exigibil, orice plată fiind direcționată cu prioritate către creditul restant. De asemenea, existența popririi împiedică contractarea unui nou credit de către debitor.

Executarea silită poate implica și sechestrarea respectiv valorificarea activelor mobiliare și imobiliare constituite drept garanții ipotecare. De obicei aceste proceduri nu încep decât după trecerea unei perioade de 1-3 luni de la declararea scadenței anticipate. În această perioadă clientul debitor poate solicita băncii un anumit termen pentru a vinde pe cont propriu bunul ipotecat. În acest termen clientul trebuie să țină la curent banca despre potențialii cumpărători și eventualele oferte de preț primite. Dacă debitorul reușește să vândă activul, după semnarea contractului de vânzare, cumpărătorul terț al activului va transfera contravaloarea în contul debitorului deschis la banca creditoare. Aceasta își va recupera din acest cont sumele datorate de client iar eventuala diferență va rămâne la dispoziția clientului.

Dacă nu există astfel de solicitări din partea debitorului, executorul se deplasează la locația activului (de regulă un imobil) pentru a-l identifica și încheie un proces-verbal de situație în care îl descrie. Ulterior va emite o somație imobiliară prin care se comunică debitorului înregistrarea în cartea funciară a interdicției de vânzare pentru activul ipotecat. Dacă în termen de 15 zile de la primirea somației clientul nu restituie creditul restant se demarează procedura de vânzare efectivă a activului. Executorul stabilește prețul de vânzare, eventual pe baza unui raport de evaluare, și comunică inițierea executării și celorlalți beneficiari ai ipotecii (dacă există).

După stabilirea prețului de vânzare, executorul întocmește procesul-verbal de punere în vânzare, sau publicația de vânzare, act în care este menționată data și locația publică a licitației. Persoanele interesate de cumpărarea activului pot participa la licitație doar dacă depun la bancă o cauțiune judiciară (garanție, cont escrow) de cca. 10% din prețul de vânzare, cauțiune aflată la dispoziția executorului. Dacă după trei anunțuri de vânzare nu se obține prețul stabilit pentru activ, executorul stabilește un nou termen pentru licitație, termen care nu poate depăși de regulă un orizont de două luni. Pentru acest termen, prețul de vânzare este stabilit la un nivel de 75% din prețul inițial. Dacă nu se obțin oferte nici pentru acest preț redus vânzarea se realizează la cea mai bună ofertă primită, în ipoteza în care există cel puțin doi participanți la licitație. Pentru a preveni vânzarea activului la prețuri derizorii, dacă există un singur participant la licitație, acesta poate cumpăra activul doar la prețul de strigare.

Desfășurarea fiecărei licitații este descrisă de executor în cadrul unui proces verbal, menționându-se când este cazul, persoana care a câștigat licitația. Aceasta trebuie să realizeze plata pentru restul de sumă, prețul de adjudecare minus cauțiunea depusă, în termen de maxim 30 de zile de la data câștigării licitației. După efectuarea plății executorul emite actul de adjudecare prin care se realizează transferul de proprietate a activului, de la debitor la câștigătorul licitației. Acest act devine echivalentul unui titlu de proprietate și permite înscrierea în cartea funciară a noului proprietar, activul fiind acum liber de sarcini (fără ipotecă).

Subiectul executărilor silite este un aspect sensibil și neplăcut pentru bancă dar mai ales pentru clientul debitor. Deoarece întreg procesul implică termeni și formalități juridice relativ complexe clienții resimt o anumită inferioritate în relația cu banca, care are la dispoziție propriul departament juridic. Într-o astfel de atmosferă tensionată și în momentul în care diverse crize au condus la o creștere a executărilor silite, mai mulți avocați cu expunere mediatică au sesizat existența unei nișe de clienți insuficient abordată. Bazându-se pe faptul că în etapele executării silite se poate interveni activ cu depunere de contestații pentru a exploata potențiale erori de procedură sau clauze potențial-abuzive din contractul de credit, aceste persoane au indus uneori clienților falsa idee că se poate scăpa de executare folosindu-se aceste subterfugii, cu condiția, desigur, să fie gestionate de juriști experimentați.

Au existat desigur și abuzuri din partea băncilor care au mizat pe abilitățile juridice reduse ale clienților pentru a-și urmări interesele, prin calcularea de penalități excesive și gestionări cu rea credință a executărilor silite. În unele cazuri, debitorii-firme au reclamat acțiunile băncii care ar fi declanșat în mod prematur executarea diverselor imobile pentru a fi cumpărate la prețuri mult reduse de către concurenți sau diverși oameni de afaceri. S-a sugerat astfel că încă de la analiza dosarului de credit angajații băncii au condus desfășurarea evenimentelor spre acest deznodământ, prin aprobarea unui credit nerealist de mare acordat la o marjă ridicată de dobândă, solicitarea țintită a anumitor imobile pentru ipotecare respectiv inserarea de clauze contractuale posibil abuzive care să permită accelerarea executărilor silite.

Angajații bancari, fiind și ei supuși unei presiuni manageriale legat de creditele acordate, tind să-și piardă răbdarea în anumite situații în fața tergiversărilor și lipsei de seriozitate a unor debitori, ajungându-se chiar și

la un comportament agresiv. Sunt celebre în acest sens strategiile de șicanare și efectiv terorizare a debitorilor de către angajații firmelor de recuperare de creanțe, prin apeluri telefonice multiple, zi de zi, reiterarea acumulării penalităților și perspectiva executării imediate a garanțiilor. În opinia unor comunicatori ai acestor firme toate aceste activități se încadrează la capitolul ”și noi facem educație financiară cu clienții noștri”. De parcă debitorii ar deține sumele datorate însă nu le rambursează dintr-un capriciu, încăpățânare sau din nevoia de interacțiuni juridice și financiar-formative cu recuperatorii.

În majoritatea cazurilor se ajunge la executare silită deoarece veniturile debitorului suferă brusc o reducere importantă și apar întârzieri la plata ratelor. Cu toate acestea contează mult și nivelul de educație financiară a clienților, în special legat de corelarea volumului creditului cu nevoile și posibilitățile reale ale acestora. Foarte des, clienții nu înțeleg cu adevărat implicațiile financiare ale semnării contractelor de credit și de garanție, limbajul tehnico-juridic folosit de bancheri neajutând nici el.

Pe de altă parte, este și în interesul personalului bancar să aprobe un volum cât mai mare de credite, deoarece este stimulat în acest sens de țintele de vânzare stabilite și bonusurile corelate. Astfel, salariatul bancar poate găsi diverse soluții prin care să corecteze sau să mascheze deficitul de bonitate al clientului, bazându-se pe existența codebitorilor, a giranților și a ipotecilor. În astfel de situații se pune un accent prea mare pe garanția pe care o poate oferi clientul, în mod disproporționat față de stabilitatea sau realismul fluxurilor sale de venituri. În special în perioadele de creștere a ratelor dobânzii (ROBOR, IRCC) sau atunci când cursul de schimb al francului elvețian a explodat, în unele cazuri s-a manifestat o anumită ușurință cu care creditele au fost declarate scadent anticipat, transferate către recuperatorii de creanțe sau executate silit. Mai mult, unele bănci au perceput clienților în mod abuziv comisioane suplimentar celor comunicate inițial și incluse în contractul de credit. În astfel de cazuri este recomandată pe bună dreptate apelarea la serviciile avocaților specializați deoarece se poate obține în justiție anularea acțiunilor abuzive sau exagerate ale celor care urmăresc debitele. Astfel de precedente au condus în mod corect la popularizarea conceptului de clauză bancară abuzivă, au remodelat abordarea băncilor și au crescut și nivelul de conștientizare din partea clienților.

Capitolul 4

Creditarea populației

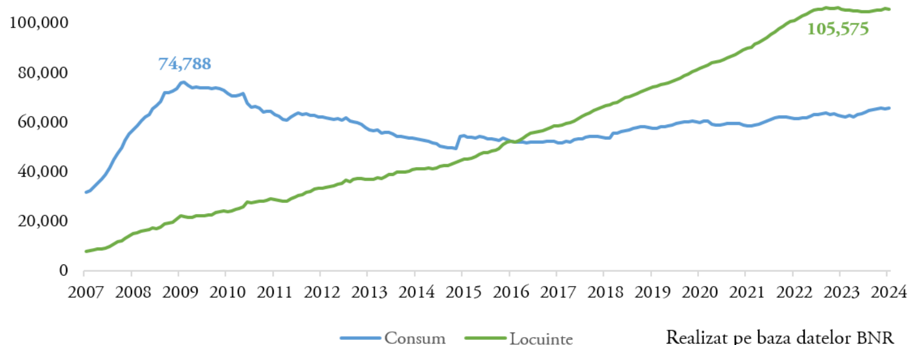
În general, populația (gospodăriile) apelează la un credit bancar pentru acoperirea unor deficite temporare de lichidități, pentru cumpărarea unor bunuri cu valoare ridicată (active imobiliare, autoturisme, electrocasnice), renovarea și amenajarea locuinței, cheltuieli medicale, investiții financiare speculative, vacanțe, finanțarea studiilor etc. Corespunzător acestor nevoi, oferta băncilor comerciale cuprinde în principal: creditul pentru locuințe (imobiliar, ipotecar), creditul pentru nevoi personale, cardul de credit, facilitatea de overdraft asociată cardului de debit (descoperitul de cont), creditul pentru cumpărarea nominalizată a unui bun de consum (auto, electrocasnice, echipamente, instrumente).

În primii ani după revoluția din 1989 creditul de consum era aproape inexistent, băncile creditând în exclusivitate firmele și statul. De exemplu, în decembrie 1995, creditul pe termen scurt (lung) acordat populației a reprezentat 0,96% (1,3%) din valoarea creditului intern de 17.399 mld lei vechi. Prin comparație, firmele cu capital majoritar de stat au primit o cotă de 41,8% din această sumă iar statul 5,5%. Creditul în valută reprezenta 27,93% din total fiind direcționat, și el, preponderent către firme de stat.

În contextul unor rate ridicate ale șomajului și inflației, băncile au văzut creditarea populației ca implicând un risc de credit prea ridicat pentru marja de profit ce s-ar fi putut obține. Prin comparație, firmele și mai ales guvernul, erau percepute ca fiind parteneri-debitori mult mai siguri. În ianuarie 2000, creditul guvernamental (către stat), materializat în achiziții de certificate de trezorerie, titluri de stat și obligațiuni în valută, ajungea la 41,35% (!) din creditul intern. Creditul acordat populației se menținea însă la 2,47%. Pur și simplu, băncile nu erau interesate să facă afaceri cu persoanele fizice, relația de o deosebită afecțiune și dedicare din partea băncilor, dezvoltându-se mult mai târziu. Din cauza hiperinflației nici moneda națională nu era agreată, creditele în valută reprezentând, în mai 1999, jumătate (!) din creditul intern.

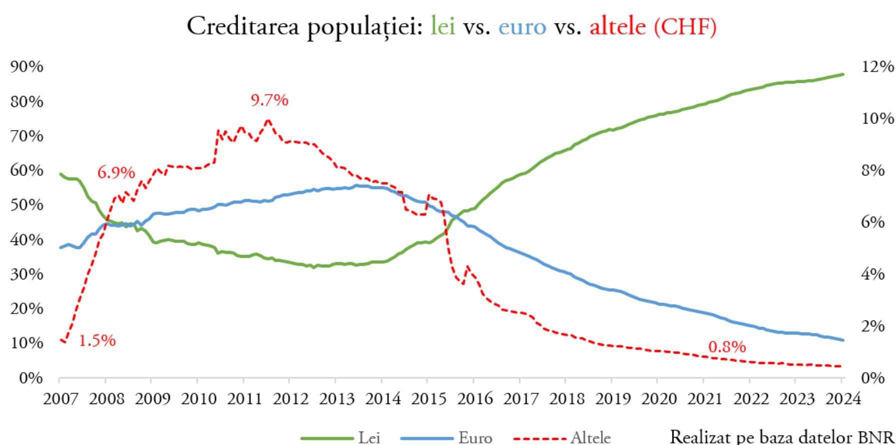
Evenimentele integrării României în NATO (2004) și în Uniunea Europeană (2007) au condus în timp la un reviriment macroeconomic, optimism și disponibilitate pentru investiții în rândul firmelor și implicit la o creștere a veniturilor populației. În aceste condiții a început să se manifeste o creștere a consumului la nivelul gospodăriilor care a stimulat și lansat, într-un final, și oferta de creditare bancară. În ianuarie 2004 creditul neguvernamental, acordat firmelor și populației, înregistra o creștere de 70% față de anul anterior. În cazul populației, creditul pe termen scurt, asimilabil celui pentru consum, era încă modest la 3,02% din creditul intern, însă cel pe termen lung, asimilabil creditului imobiliar, ajunsese deja la o pondere de 15,18%. În ianuarie 2008, creditul acordat populației înregistra un salt de 84% față de anul anterior, creditul pentru consum reprezentând acum peste trei sferturi din valoarea sa.

Populație: Credit de consum vs. imobiliar (mil. lei)



Pe fondul unei adevărate explozii a consumului în România, perioada 2008-2009 poate fi considerată epoca de aur a creditului pentru consum. După cum se vede în graficul de mai sus, ulterior, în 2009-2010, pe fondul efectelor crizei financiare, consumul privat intern s-a contractat iar creditarea asociată lui s-a redus și ea, urmând un trend de scădere până în 2015-2017. Cel mai probabil, același parcurs l-ar fi înregistrat și creditul imobiliar dacă în 2009 nu ar fi fost implementat programul guvernamental ”Prima casă”. Datorită acestui suport, creditul imobiliar și-a continuat tendința de creștere astfel că din 2016 a devenit principala componentă a creditului acordat populației. La această evoluție pozitivă a contribuit și reluarea creșterii economice, creșterea veniturilor salariale respectiv relansarea pieței imobiliare din principalele orașe ale țării.

Deși marea majoritate a populației își obține veniturile în lei, până în 2013-2014 a existat un interes ridicat pentru contractarea de credite în euro. A contat foarte mult faptul că prețurile pe piața imobiliară erau de mult exprimate în euro, vânzătorii solicitând în mod expres plata în euro, dar și o rată a dobânzii mai redusă la creditele în euro. Judecând exclusiv în termeni de valoare în lei a ratei lunare datorată băncii, populația a fost atrasă de creditele în valută, acestea ajungând să reprezinte o pondere de cca. 40-50% în perioada 2007-2014.



O rată a dobânzii și mai redusă, deci rate lunare și mai mici, respectiv un grad de eligibilitate mai ridicat, au fost atuurile cu care și-a făcut intrarea pe piață creditul în franci elvețieni (CHF). Considerată o valută exotică din cauza cvasi-absenței ei în tranzacțiile economice interne, francul avea și reputația unei monede stabile, fără surprize în termeni de volatilitate a cursului ei de schimb (1999-2007). Urmând tendințele din țările vecine și folosind o strategie de promovare agresivă, o anumită bancă locală, acum dispărută, a făcut din creditul în CHF vedeta pieței bancare din România în perioada 2007-2009. Aprecierea masivă și surprinzătoare a francului în perioada 2009-2011 a pus în evidența aspectul mai puțin promovat al creditului în CHF: riscul valutar. Francul la paritate cu moneda euro a dinamitat practic portofoliile de credite în CHF, transformând mii de clienți bun platnici în restanțieri și inducând o undă de șoc în rata creditelor neperformante la nivelul sistemului bancar. După 2016, leul a redevenit moneda preferată de împrumut a românilor, acoperind în 2024 cca 90% din creditul acordat populației.

4.1 Creditul de consum

Creditul de consum este una din cele mai dinamice componente ale creditului bancar neguvernamental. Creșterea gradului de îndatorare a populației în vederea finanțării consumului este o caracteristică a perioadei de după 2001, înregistrându-se o creștere extrem de accentuată în intervalul 2003-2008, în paralel cu creditul pentru locuințe (ipotecar). Efectul acestui apetit pentru consum asupra economiei a fost în ansamblu unul pozitiv deoarece a stimulat producția și comerțul retail. Firmele care au profitat cel mai mult de această dinamică au fost în special în zona materialelor de construcții, a finisajelor exterioare și interioare, instalații termice și electrice, electrocasnice și electronice, mobilier, decorațiuni.

Efectul negativ al creșterii consumului privat este legat de fenomenul de supraîndatorare a anumitor segmente din populație care s-au confruntat ulterior cu suportarea unor costuri ridicate cu dobânzile și comisioanele iar uneori chiar cu dificultăți în rambursarea debitelor. Acest efect negativ a devenit foarte vizibil odată cu declanșarea crizei financiare 2007-8, șocurile economice apărute conducând la o rată ridicată a creditelor neperformante. Ulterior, o mare parte din aceste credite neperformante a trebuit să fie provizionată de către bănci și asumată ca pierdere, conducând la subperformanța bancară post-criză. Consumul s-a făcut în mare parte în favoarea bunurilor din import, în special autovehicule, electrocasnice, electronice, fapt ce a crescut deficitul comercial al României și pe cel de cont curent. Mai mult, odată cu tendința de apreciere a monedei euro față de leu, toate aceste bunuri de import au devenit mai scumpe pentru cumpărătorii români. Dacă din punct de vedere al echilibrelor macroeconomice hiperconsumul se poate dovedi contraproductiv, el asigură însă băncilor comerciale un bazin profitabil de creditare.

■ Cardul de credit

Cardul de credit este în primul rând un instrument de plată cu acoperire națională și internațională. În plus însă față de un card de debit normal, el are asociat un plafon de credit în limita căruia utilizatorul poate să facă plăți, urmând să ramburseze sumele împrumutate emitentului cardului. În esență, cardul de credit oferă aceleași posibilități de finanțare ca și facilitatea de overdraft asociată cardului de debit, având însă asociate mai puține restricții. Este un produs de creditare foarte popular care oferă acces

posesorului la un credit de nevoi personale fără obligații stricte de rambursare legate de date calendaristice și sume de plată. Cardul de credit este de fapt o linie de credit pentru nevoile personale ale clientului care presupune plata unei rate lunare și reînnoirea posibilității de utilizare (tragere) a creditului după fiecare rambursare. Suma minimă de rambursat se stabilește de regulă ca procent din suma împrumutată (de ex. 5%) sau sub forma unui nivel minim de *x* lei. Plata sumei se face prin debitarea directă a contului clientului (dacă e deschis la aceeași bancă), virament sau depunere de numerar în contul de rambursare.

În general, emiterea unui card de credit către un client nu presupune obligația virării salariului acestuia în contul asociat cardului. Un client care își încasează veniturile (salariile) într-un cont la banca X poate solicita deci eliberarea unui card de credit la banca Y. Comparativ, în cazul facilității de overdraft asociată cardului de debit, este obligatorie încasarea veniturilor în contul asociat cardului. Pentru emiterea unui card de credit este suficient dacă se face dovada obținerii unor venituri regulate și suficient de mari pentru aprobarea plafonului de credit. Băncile condiționează deci acordarea unui credit pe card de existența unui venit minim înregistrat de solicitant. Acesta poate să difere în funcție de tipul de card sau gradul de exclusivitate al acestuia. De regulă, pentru cardurile de bază, venitul minim eligibil este apropiat de valoarea netă asociată salariului minim pe economie. Pentru cardurile exclusiviste, premium, venitul minim solicitat poate crește de 10-15 ori.

În general, băncile își promovează cardurile de credit pe 2-3 nivele de exclusivitate, o variantă de bază și 1-2 variante premium. Desigur, plafonul maxim de creditare crește pentru variantele premium. Durata de acordare a creditului este în mod normal de cinci ani. Băncile pot oferi acest produs și în cadrul unor promoții valabile pentru o perioadă limitată. Este posibil ca în astfel de promoții plafoanele standard de credit să fie majorate iar marja dobânzii percepute poate fi nulă pe o perioadă inițială de 3-6 luni. Despre caracterul etic al unor astfel de oferte și impactul asupra unor segmente vulnerabile de clienți cu o educație financiară precară s-ar putea detalia.

Cardul de credit este un produs tipic de credit revolving, adică reînnoibil automat, cu următoarele caracteristici:

- Clientul poate retrage sau utiliza sume din plafonul aprobat fără o notificare prealabilă a băncii.

- Creditul poate fi folosit în mai multe tranșe în funcție de nevoile clientului.
- Nu există obligații de rambursare regulată a sumelor împrumutate, neexistând un grafic de rambursare obligatoriu.
- În funcție de modul de utilizare și rambursare a creditului, soldul acestuia poate varia în mod continuu până la scadență. Teoretic dar puțin probabil, un client poate să nu folosească deloc sumele puse la dispoziție de către bancă.

Primul card de credit modern a fost lansat pe piață din SUA în 1958 de către Bank of America sub denumirea BankAmericard. Ideea în sine a unui instrument de plată eficient pentru clienții băncilor nu era nouă însă nu s-a materializat din cauza reticențelor, atât a clienților băncilor, cât și a comercianților care ar fi trebuit să accepte aceste instrumente pentru plata bunurilor vândute. Astfel, clienții băncilor ezitau să folosească cardul deoarece nu erau siguri că îl vor putea folosi la toți comercianții uzuali iar comercianții evitau să accepte plata cu cardul din cauza birocrației asociate și ponderea redusă a clienților deținători de card. Într-un final, acest cerc vicios a fost gestionat de către Bank of America prin emiterea și trimiterea prin poștă a circa 60.000 de carduri către locuitorii orașului Fresno din California. În acest fel, comercianții locali au fost determinați să accepte în masă plata cu cardul, lansarea acestui produs marcând și începutul firmei VISA. În 1966 a fost lansat un nou card de plată denumit MasterCharge ce va evolua în viitorul brand Master Card. Tot în 1966 a fost lansat primul card de credit, Barclaycard, emis de banca Barclays.

Deși inițial încununată cu succes, soluția trimiterii prin poștă către clienții băncilor a unui card cu acces la credit, gata emis și utilizabil imediat, s-a dovedit a fi în detrimentul anumitor persoane. Cel puțin teoretic, băncile trimiteau aceste carduri de credit doar clienților pe care îi considerau ca fiind caracterizați de un risc de credit mic/acceptabil. În realitate însă această evaluare a bonității era relativ simplistă iar cardurile de credit ajungeau și la persoane cu risc mare de neplată. În presa vremii au fost relatate cazuri în care beneficiarii cardurilor au fost persoane cu venituri foarte mici, fără un loc de muncă sau cu diferite dependențe. În cazul unor astfel de clienți vulnerabili primirea unui card cu posibilitatea de a consuma pe credit s-a dovedit evident nefastă din punct de vedere

financiar. Din acest motiv, în 1970 a fost interzisă în SUA distribuirea de carduri de credit nesolicitate în prealabil de către client.

În esență, posesorul cardului de credit putea să achite contravaloarea bunurilor cumpărate pe baza soldului contului său bancar, fie din disponibilul propriu, fie din sume împrumutate în limita plafonului. Într-o perioadă fără computere, baze de date digitale și conexiuni rapide de date, verificarea acestui sold se făcea telefonic de către comerciant. Astfel, comerciantul suna emitentul cardului, de regulă o bancă, și solicita informații despre soldul contului titularului de pe card. Un angajat al emitentului căuta manual în fișierele proprii dosarul clientului și comunica comerciantului soldul existent și limita de credit. Chiar dacă fișierele clienților erau organizate eficient, din cauza căutării și consultării manuale, această operație putea să dureze între 5-10 minuate, un timp de loc neglijabil raportat la standardele curente. Pentru a evita clienții răuplatnici comercianții filtrau persoanele cu istoric necorespunzător de rambursare a creditului pe baza unor liste negre furnizate de bănci. Popularitatea crescândă a acestor carduri a determinat băncile să facă investiții majore în automatizarea accesului la aceste baze de date. Începând deja cu finalul anilor 1970 folosirea computerelor a condus la reducerea sub un minut a duratei unei plăți cu cardul la comercianți.

Cum funcționează comunicarea bancă-client legat de utilizarea cardului de credit? Banca trimite lunar clientului, prin poștă, telefonic (sms) sau online (e-mail, internet banking), o situație privind modul de utilizare al cardului: detalii privind tranzacțiile efectuate, comisioanele percepute, suma datorată, suma minimă de rambursat. Dacă în urma primirii acestei situații clientul nu efectuează plata cel puțin a sumei minime de rambursat, de regulă un procent de 5%-10% din suma împrumutată, în perioada contractuală destinată rambursărilor (de ex., în data de *x* a lunii) banca va percepe penalități de întârziere.

Specific cardului de credit este existența unei perioade de grație. Dacă în cadrul acestei perioade de grație clientul rambursează integral suma împrumutată banca nu mai percepe dobânzi. În funcție de oferta băncii, perioada de grație variază în intervalul 20-55 zile însă e condiționată de momentul folosirii creditului. De exemplu, dacă plata nu se face în data de 1 a lunii, perioada de grație efectivă se poate reduce considerabil. Prin urmare, clientul poate să folosească sume din plafonul de credit fără a plăti dobândă dacă venitul lunar încasat este suficient de mare în raport cu suma

împrumutată. Cel mai probabil, perioada de grație este acordată doar în situația în care clientul folosește creditul prin plata cu cardul la comercianți, fiind exclusă în cazul retragerilor de numerar de pe card. Mai mult, în ofertele anumitor bănci, dacă suma împrumutată (inclusiv dobânzile și comisioanele asociate) nu e rambursată integral în cadrul perioadei de grație, atunci nu se mai aplică anularea dobânzii, chiar dacă clientul rambursează de exemplu 90% din suma datorată. De regulă, facilitatea asociată perioadei de grație este suspendată în situația în care clientul înregistrează întârzieri la plată. La fel ca în cazul unei linii de credit destinată firmelor, în cazul cardului de credit dobânda datorată se calculează zilnic, prin aplicarea ratei dobânzii curente la soldul zilnic al creditului utilizat.

În cazul cardului de credit documentația este relativ redusă incluzând o cerere de emitere a cardului, completată și semnată de solicitant, copia cărții de identitate a clientului și eventual a soției/soțului respectiv documentele care atestă veniturile. De regulă nu sunt solicitate garanții la acordarea cardului de credit însă uneori clientul poate opta pentru constituirea unui depozit colateral în valoare de 100%-200% din valoarea creditului acordat. Acest tip de garanție mobiliară poate fi obligatorie pentru clienții care au avut în trecut restanțe la plata creditelor sau pentru clienții fără istoric. Ca și în alte cazuri, existența garanției disciplinează clientul tinzând să reducă frecvența întârzierilor la plată sau a diverselor incidente.

Rata dobânzii în cazul cardului de credit este ridicată fiind mai mare decât cea asociată unui credit de nevoi personale. În plus, ea poate fi modificată oricând de către bancă. În lipsa unei discipline/educații în folosirea împrumuturilor clientul tinde să folosească la maxim facilitatea de credit iar rambursările să fie minimale. În acest fel costul creditului crește foarte mult putând să conducă uneori la incapacitatea de plată a debitorului. Unele oferte bancare indică o rată promoțională a dobânzii, mai redusă sau chiar nulă pentru primele luni, urmată de rate mult mai ridicate ulterior. Astfel de oferte pot să inducă în eroare în special clienții cu o educație și disciplină financiară redusă. Dacă întârzierea la plată depășește o perioadă de 3-6 luni banca declară debitul drept pierdere și raportează acest lucru la Biroul de Credit. Pentru a-și recupera sumele împrumutate, banca poate urmări aceste debite pe o perioadă extinsă de 3-7 ani.

Exemplu de ofertă pentru cardurile de credit

Denumire produs	**Bază ”Standard”**	**Premium I ”Premium”**	**Premium II ”Elite / VIP”**
Venit minim (lei)	900	3500	10000
Credit maxim (lei)	20000	60000	200000
Perioadă de grație (zile)	45	50	55
Taxă de emitere (lei)	25	100	500
Taxă de administrare (lei)	50	250	400
Retragere numerar ATM/POS *(gestionate de banca emitentă)*	1%	1%	1%
Retragere numerar ATM/POS *(gestionate de alte bănci)*	1% + 4 lei	1% + 4 lei	1% + 4 lei
Interogare sold	0,5 lei	2 lei	-
Reemitere card	15 lei	25 lei	40 lei
Dobândă penalizatoare tip 1	15%	15%	15%
Dobândă penalizatoare tip 2	30%	30%	30%

În termeni de cost, pe lângă rata dobânzii cardul de credit implică și plata unor comisioane de emitere și administrare anuală, respectiv a celor obișnuite pentru un card de debit (retragere de numerar de la ATM sau de la un POS de ghișeu bancar, interogare sold, reemitere card). În plus, în funcție de modul de folosire a sumelor de pe card, clientul poate să suporte dobânzi penalizatoare delimitate în două categorii: (a) pentru întârzieri de plată și (b) pentru declararea scadenței anticipate a creditului, caz în care rata dobânzii e mult mai mare.

Pentru a-și face mai atractive propriile carduri de credit, băncile pot să le atașeze diverse servicii colaterale, gratuit sau contra unei taxe lunare sau anuale. În principal este vorba de produse de asigurare care acoperă riscul de furt sau pierdere, facilitarea contestării unor tranzacții frauduloase, asigurări de călătorie în străinătate sau posibilitatea de a cumpără în sistem de rate, *fără dobândă*, produse de la o serie de comercianți agreați. Lista acestor comercianți este de obicei generoasă, deoarece și aceștia sunt interesați de parteneriatul cu banca, iar bunurile frecvent achiziționate în acest fel sunt electrocasnice, îmbrăcăminte, servicii de turism, articole de bricolaj. Aceste achiziții fără dobândă sunt condiționate însă de o valoare

minimală a produsului (de ex., 500 lei) și o perioadă maximă de finanțare (de ex., 2-3 ani).

O altă metodă de promovare a cardului de credit de către bănci o reprezintă și programele de fidelizare. Acestea sunt oferite sub formă de bonusuri, calculate ca procente din tranzacțiile efectuate cu cardul la comercianți, și returnate clientului în contul său curent. De regulă bonusul constă într-un anumit procent din valoarea tranzacțiilor fiind însă limitat atât la nivel de tranzacție cât și de zi. Uneori, poate fi diferențiat, mai mare pentru comercianții din țară (de ex., 0,25%) și mai mic pentru cei din străinătate (de ex., 0,1%).

■ Creditul de nevoi personale

Acest tip de credit, foarte popular și el, vizează finanțarea diverselor cheltuieli personale ale solicitantului sau ale altor membri ai familiei (chiar prieteni sau cunoscuți) pentru bunuri de consum sau servicii altele decât activele imobiliare. Poate fi vorba însă și de finanțarea unor lucrări de amenajare, reparații ale imobilelor, achiziții de autovehicule (în general rulate), echipamente, evenimente costisitoare (nunți, majorate), vacanțe extravagante etc. În definitiv, poate fi folosit și pentru achiziția de active imobiliare (sau plata unor avansuri) dacă prețul acestora se încadrează în limita maximă a creditului. În funcția de oferta băncilor, acest tip de credit poate apărea și sub denumirea de ”credit de consum”, ”credit de nevoi curente”, ”credit pentru nevoi generale nenominalizate” cu sau fără particula ”cu destinație imobiliară”.

În perioada în care regulamentele BNR solicitau în mod obligatoriu existența unui avans minim semnificativ pentru clienții care doreau contractarea unui credit ipotecar, creditul de nevoi personale a reprezentat soluția salvatoare pentru clienții care nu dispuneau de nicio sumă economisită. Salvarea a venit desigur prin concursul băncilor nemulțumite de reglementarea, aspră în viziunea lor, care le reducea volumul de credite ce putea fi acordat. După obținerea acestei sume creditul de nevoi personale era refinanțat prin contractarea creditului ipotecar. La rândul lui, creditul de nevoi personale poate fi folosit pentru refinanțarea unor credite angajate anterior, eventual la alte bănci. Acest tip de credit este principalul produs oferit de IFN-uri clienților care de regulă nu primesc aprobarea din partea băncilor comerciale. În același timp este un produs de creditare care se pretează la procesarea exclusiv în mediul online.

De regulă, maturitatea unui credit de nevoi personale nu depășește 10-15 ani în funcție desigur și de valoarea împrumutată. Garantarea se face în general prin cesionarea veniturilor proprii viitoare (ipotecă mobiliară asupra creanțelor și conturilor bancare) dar și prin solicitarea unui codebitor sau girant (fideiusor). Spre deosebire de cardul de credit, creditul de nevoi personale nu este de tip revolving. Cu alte cuvinte, după o rambursare parțială sau totală a lui, clientul nu mai poate efectua trageri (accesări, retrageri) suplimentare din acest credit. Băncile oferă clienților și posibilitatea de a garanta printr-o ipotecă imobiliară creditul de nevoi personale, situație în care suma maximă creditată este majorată iar rata dobânzii este de regulă mai mică. Banca este dispusă să ofere aceste avantaje clienților care își demonstrează determinarea pentru plata la timp a ratelor prin acceptarea benevolă a ipotecii asupra locuinței.

- **Creditul în magazin (pentru bunuri de consum)**

În cazul acestui produs de creditare segmentul țintă este format din persoane cu venituri mici, sub medie, ale căror încasări lunare nu le permit cumpărarea unor bunuri cu valoare relativ mare precum electronice, electrocasnice, instalații termice, mobilier, tâmplărie PVC etc. Ca în cazul altor tipuri de credite băncile stabilesc o sumă minimă și una maximă ce poate fi împrumutată de client. Maturitatea creditului este de regulă mai redusă decât cea asociată creditului de nevoi personale, putând ajunge la 3-5 ani.

Rambursarea creditului se face prin plata de rate lunare, cel mai adesea egale (anuități constante), dobânda putând fi fixă sau variabilă. Sunt percepute și comisioane lunare de adminstrare sau comisioane pentru servicii prestate la cererea clientului (acestea sunt exprimate de regulă forfetar, în suma fixă, putând fi ridicate mai ales în cazul creditelor acordate de IFN-uri). Vârsta minimă a solicitantului acceptată de bănci tinde să fie 21 ani. În cazul comercianților agreați de bancă (parteneri), depunerea documentației de credit și analiza bonității se poate face direct de către un angajat specializat al comerciantului. Ulterior, banca/IFN-ul verifică documentele preluate de acesta, aprobă creditul și virează suma în contul comerciantului în timp ce clientul va plăti ratele către bancă/IFN.

■ Creditul auto

Este destinat clienților care vizează cumpărarea de autovehicule *noi* (autoturisme, motociclete, scutere) și implică o garanție reală sub forma unei ipoteci mobiliare asupra bunului cumpărat. Este un credit solicitat cu o frecvență redusă deoarece cei mai importanți producători și dealeri auto dețin și companii de finanțare asociate care oferă condiții de cumpărare pe credit sau leasing avantajoase (pot să includă și revizii sau reparații). Segmentul țintă tinde să fie format din persoane cu venituri medii spre ridicate. Suma poate varia între 2.000-100.000 euro iar maturitatea variază în intervalul 3-7 ani. În mod frecvent se impune ca solicitantul să dețină un avans de 10-25% din valoarea facturii pro-forma a autovehiculului (nu se acceptă oferte generice). În plus el este obligat să încheie o asigurare de tip full casco a autovehiculului trecând banca drept beneficiar al eventualelor despăgubiri.

■ Creditul pentru studii

Acest tip de credit este deocamdată un produs de nișă, cel mai probabil din cauza costurilor relativ scăzute ale taxelor universitare din România. Pentru creditele existente există de obicei programe guvernamentale de susținere a studiilor superioare prin care sunt reduse sau chiar eliminate dobânzile și comisioanele de analiză. Clienții țintă sunt persoanele tinere, temporar fără venituri, cu vârsta între 16 și 26 de ani. Sunt finanțate în principal studiile în străinătate, de regulă programe de masterat, MBA, unde taxele de școlarizare sunt mult mai ridicate. Perioada maximă de acordare este de 8-10 ani cu o eventuală perioadă de grație care nu poate depăși însă durata studiilor.

Cu toate acestea, în condițiile din România creditele pentru dezvoltarea personală, în particular cele pentru studii, sunt asociate unui risc ridicat de a genera credite neperformante. Această temere este întemeiată în contextul în care creditarea studiilor din SUA, o piață cu istoric și volume de creditare uriașe, a trebuit să fie susținută în 2023 prin intervenții la nivel federal. Mai exact statul american a suportat anularea datoriilor provenite din astfel de credite în cazul persoanelor care au împrumutat sume de până la 12.000$ și care au plătit rate cel puțin 10 ani. În acest context, cel puțin pentru moment, ofertele curente ale băncilor pentru creditul de studii au rolul de a tatona și testa piața.

4.2 Creditul imobiliar

Istoric vorbind, România este unul din statele europene în care populația manifestă o înclinație deosebită pentru deținerea în proprietate personală a locuinței și evitarea în măsura posibilităților a statutului de chiriaș. S-a ajuns astfel la situația în care pentru marea majoritate a populației locuința personală constituie cea mai mare parte a averii. Față de alte culturi cu o piață a muncii mai mobilă în care ipostaza de chiriaș nu este stigmatizată, în România se păstrează în continuare o cerere puternică pentru creditele imobiliare în zona rezidențială, pentru uz folosință proprie sau ca investiție. Și firmele se împrumută pentru realizarea de investiții imobiliare dar volumul și dinamica cea mai ridicată rămâne în segmentul persoanelor fizice. În cele ce urmează vom prezenta creditul imobiliar din perspectiva unui solicitant persoană fizică însă marea parte a caracteristicilor produsului se mențin și în cazul solicitanților-firme.

Creditul destinat achizițiilor de active imobiliare este oferit clienților direct de către bănci dar se poate ajunge la el și prin intermediul agenților imobiliari, interesați în creșterea vânzărilor și încasarea de comisioane. După efervescența imobiliară din principalele orașe ale țării din perioada 2003-2007, adesea cu note speculative și comportamente puternic emoționale, creditul imobiliar a înregistrat un puternic recul odată cu manifestarea crizei financiare din 2007-08. În fața deteriorării masive a încrederii în piețele financiare, reacția băncilor a fost de a îngheța pur și simplu oferirea acestui tip de credit. Transformat rapid dintr-o vedetă a portofoliilor într-un produs toxic, creditul imobiliar implica la acel moment un risc mult prea mare pentru bănci. Cauzele erau în principal volatilitatea și scăderea semnificativă a prețurilor activelor imobiliare, creșterea costului de finanțare datorat crizelor de lichiditate generalizate dar și nevoia înregistrării de provizioane pentru un volum uriaș de credite, devenite brusc neperformante.

■ Imobiliar, ipotecar

În esență termenii de credit imobiliar și ipotecar sunt echivalenți și sunt folosiți adesea interschimbabil, o distincție clară între ei putând să apară ca fiind forțată. Tehnic vorbind, în cazul creditului imobiliar solicitantul poate garanta împrumutul printr-o ipotecă asupra unui alt bun imobiliar decât cel cumpărat prin credit. În cazul creditului ipotecar se presupune că

ipoteca se constituie doar asupra activului finanțat. În aceste condiții, un credit imobiliar ar trebui să implice un risc de credit mai mic pentru bancă și implicit o rată a dobânzii mai mică deoarece solicitantul are deja un patrimoniu imobiliar pe care este dispus să-l ipotecheze. În realitate însă acești parametri depind foarte mult de modul în care băncile își construiesc și promovează oferta de credite. Perioada minimă pentru acest tip de credit este de regulă 3 ani pentru persoane fizice, uneori fiind ușor mai mare pentru firme. Perioada maximă se stabilește și în funcție de vârsta clientului la solicitarea creditului deoarece, la maturitatea creditului, acesta nu poate depăși în general vârsta de 65-70 ani. Obiectul creditului vizează în principal finanțarea achiziției, construirii și amenajării de active imobiliare, mai precis:

- lucrări de construire, consolidare, extindere, finalizare a unui imobil în baza unei autorizații de construire. Construcția vizată trebuie să fie în proprietatea solicitantului, inclusiv terenul, sau, în caz contrar, să dețină drept de folosință și construire cu acord proprietarului.
- lucrări de reparații, reabilitare, modernizare, modificare, racord de utilități (apă, canalizare, electricitate, gaz), diverse amenajări.

În funcție de reglementările BNR în vigoare, banca poate solicita un avans minim obligatoriu situat în intervalul 10-50% din valoarea imobilului vizat. Acest avans trebuie depus în contul curent al clientului sau se poate plăti direct vânzătorului imobilului pe baza unui act notarial autentic sau printr-un înscris privat. În anumite cazuri băncile acceptă în contul acestui avans și contravaloarea materialelor de construcție deja achiziționate de solicitant în cazul lucrărilor de modernizare (justificată pe bază de facturi, chitanțe, ordine de plată) respectiv valoarea terenului în cazul construirii unui imobil. Cuantumul procentual al acestui avans poate să difere însă în funcție de natura veniturilor solicitantului. De exemplu, în cazul veniturilor cu caracter mai atipic precum cele din chirii, dividende, drepturi de autor, arende, nivelul avansului poate fi majorat, comparativ cu situația unui venit standard sub formă de salariu.

Nu orice activ imobiliar poate constitui o garanție ipotecară acceptată de bancă, aceasta preferând activele lichide, ușor de evaluat și vândut în cazul unei executări silite. Prin urmare băncile tind să respingă drept garanție construcțiile nefinalizate, cele cu valori de piață foarte mari și greu vandabile (de ex., peste 500.000 euro) sau în zone retrase/periferice (de ex.,

cele situate la o depărtare mai mare de 50 km de centrul municipiului reședință de județ), apartamentele cu confort redus, neracordate sau debranșate de la rețeaua de electricitate. Banca nu va refuza în mod direct aceste active ca garanții însă evaluatorii acreditați le vor stabili valori mult reduse care se dovedesc în final insuficiente pentru garantarea creditului vizat.

Etapele de lucru în procesarea creditului imobiliar sunt relativ cele standard având însă unele particularități:

(1) informarea clientului despre oferta de credite curentă (eventuale alternative de finanțare sau promoții), condițiile de eligibilitate, dobânzi și comisioane, documentele necesare și formularele de completat. În cazul în care creditul este contractat pentru a finanța construcția unui imobil clientul trebuie să furnizeze documente specifice precum: act care să certifice proprietatea asupra terenului destinat imobilului, certificat de urbanism, autorizație de construire sau alte avize după caz, devizul de lucrări, contractul încheiat cu constructorul, din care să reiasă termenele de realizarea și finalizare pe etape ale lucrării.

(2) întocmirea dosarului de credit ce presupune verificarea documentelor depuse, generarea graficului de rambursare orientativ, contactarea vânzătorului imobilului, obținerea raportului de evaluare al imobilului ipotecat, după care se trimite documentația analistului de credite.

(3) analiza dosarului de credit implică verificarea documentelor, a condițiilor de eligibilitate, evaluarea bonității (prin credit scoring), verificarea veniturilor declarate, consultarea istoricului de plată în bazele de date ale BC și CRC, analiza gradului de îndatorare, solicitarea unor eventuale documente suplimentare sau reînnoirea unor avize, certificate expirate. În final se decide aprobarea cererii de credit în parametrii inițiali, ajustarea acestora (prin reducerea sumei solicitate, prelungirea maturității, solicitarea de garanții suplimentare) sau respingerea.

(4) semnarea contractului de credit, a contractelor de garanție asociate respectiv a contractului de vânzare-cumpărare în prezența unui notar public, plata sau certificarea existenței avansului, a eventualelor comisioane de analiză și procesare, a primelor de asigurare (pentru activul ipotecat și viața debitorului), semnarea graficului de rambursare, virarea sumei în contul curent al clientului și ulterior în contul vânzătorului.

În cazul creditelor contractate pentru construirea sau modernizarea unui imobil există obișnuința ca banca să deblocheze suma împrumutată doar în tranșe, în conformitate cu graficul de execuție al lucrărilor. Astfel, sumele parțiale nu vor fi disponibile clientului decât după prezentarea la bancă a documentelor justificative (facturi proforma, situații de lucrări). În plus, fiecare nouă tranșă este eliberată doar după justificarea folosirii tranșei anterioare și implică recalcularea graficului de rambursare datorită majorării sumei efectiv împrumutate. Numărul de tranșe de trageri în cadrul unui credit imobiliar variază de regula între 2 și 6. Clientul va face plățile necesare către firma de construcții sau furnizorul/depozitul de materiale de construcții prin intermediul contului său de împrumut. Este foarte important ca solicitantul creditului să nu înregistreze pauze lungi în executarea lucrărilor, situație care apare în special din culpa firmelor de construcții, deoarece creditul are o perioada de tragere limitată la 12-18 luni, după care nu mai pot fi folosite sumele aprobate.

În contextul în care băncile dețin portofolii substanțiale de credite imobiliare ele au posibilitatea de a emite obligațiuni ipotecare pe baza lor. Prin emiterea și eventual listarea la bursă a obligațiunilor ipotecare băncile își diversifică sursele de finanțare folosite în activitatea lor. Investitorii care cumpără aceste obligațiuni vor încasa regulat dobânzi, provenite din fluxurile de numerar plătite sub formă de rate de către debitorii ipotecari ai băncii. Existența ipotecilor asupra activelor acestor debitori reprezintă astfel o garanție și pentru cumpărătorul obligațiunii emise de bancă. În plus, dacă obligațiunile sunt tranzacționabile la bursă (listate), deținătorul lor le poate vinde înainte de maturitate pentru a-și recupera investiția dacă are nevoie de lichidități. Ușurința cu care va putea să vândă aceste titluri depinde de lichiditatea lor dar și de evoluția ratingului băncii emitente și a ratelor dobânzii din economie. Pentru emiterea obligațiunilor ipotecare băncile au nevoie de autorizarea prealabilă a BNR care impune și un prag maxim în limita căruia băncile pot să-și folosească portofoliile imobiliare ca bază de emisiune (de ex., 60-75% din valoarea lor).

■ Programe guvernamentale (Prima Casă, Noua Casă)

Programul guvernamental „Prima casă” a fost lansat în 2009 în principal datorită înghețării creditării imobiliare din partea băncilor, îngrijorate de efectele crizei financiare. În secundar, a fost vorba foarte probabil și de sprijinirea antreprenorilor imobiliari din marile orașe, confruntați cu

brusca prăbușire a cererii de locuințe și implicit a prețurilor activelor imobiliare. Însă obiectivul declarat al programului a fost sprijinirea persoanelor tinere, cu venituri mai mici, în cumpărarea primei lor locuințe, prin oferirea unei garanții guvernamentale parțiale a creditului oferit de bancă. În acest scop au fost folosite serviciile specializate ale Fondului Național de Garantare a Creditelor pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii (FNGCIMM), un IFN înființat în 2002 și având ca acționar unic statul român. Acest IFN acționa astfel ca un girant parțial în cadrul creditului, un rol menit să reducă riscul de credit pentru bancă la un nivel acceptabil. Existența garanției din partea statului și o rată a dobânzii foarte avantajoasă au transformat acest program cu tentă socială într-unul din motoarele de relansare a (creditării) activității imobiliare urbane din România. În perioada 2009-2016 ritmul de creștere accelerată a creditului ipotecar a determinat dublarea ponderii acestuia în totalul creditului acordat populației.

Pentru a fi eligibil în cadrul programului ”Prima casă” solicitantul nu trebuia să dețină locuință în proprietate exclusivă (sau împreună cu altă persoană, soț-soție) sau, dacă totuși deținea una, suprafața ei utilă nu trebuia să depășească 50 m^2. Aceste condiții presupuneau astfel că solicitantul nu a mai contractat în trecut un credit ipotecar. Destinația creditului acoperea achiziția de locuințe finalizate, în curs de finalizare sau construirea unei locuințe noi. Inițial, limita maximă de creditare era echivalentul a 50.000 euro iar maturitatea se încadra în intervalul 10-30 ani, moneda de acordare fiind, la alegere, RON sau EUR. Creditul impunea totuși ca solicitantul să contribuie cu un avans de 5% din valoarea activului vizat.

Garanția guvernamentală acoperea jumătate din valoarea creditului acordat reducând substanțial riscul de credit petru bancă. Garanția reală consta într-o ipotecă de rang 1 constituită în favoarea băncii și a statului, reprezentat prin ministerul finanțelor publice. Deoarece ipoteca avea doi beneficiari în cote egale eventuala procedură de executare silită devenea mai complicată. Astfel, deși era unicul creditor, banca nu putea să inițieze în mod direct executarea silită, trebuind să solicite ANAF acest lucru. De asemenea trebuia încheiată și asigurarea obligatorie a locuinței (PAD), eventual și cea facultativă, ambele cesionate în favoarea băncii și statului. Ca în cazul creditelor imobiliare obișnuite dobânda pentru acest credit subvenționat era variabilă fiind ancorată în ratele de referință ROBOR sau

EURIBOR la trei luni, la care se adăuga o marjă minimală de dobândă. Pentru creditele în euro, valoarea maximă a marjei de dobândă ce putea fi adăugată de băncile partenere a fost stabilită la 4%.

Condițiile avantajoase de acordare au permis contractarea unui credit pentru locuință și de către persoanele-familiile ale căror venituri mai mici nu le făceau eligibile pentru un credit imobiliar obișnuit. Datorită succesului înregistrat în anul de lansare (18.554 garanții acordate) programul a continuat și în 2010 sub denumirea de ”Prima casă 2”, plafonul de garantare guvernamentală reducându-se de la 1 miliard la 700 milioane euro. Principala modificare a fost majorarea limitei maxime de creditare la 70.000 euro, pentru locuințele ce urmau să fie construite, respectiv la 75.000 euro, pentru grupurile de cel puțin șapte persoane care doreau să construiască împreună o locuință. Pentru cele 16.414 garanții acordate în 2010 distribuția teritorială a fost următoarea: București (30,5%), Cluj (7,64%), Timiș (5,54%), Ilfov (4,95%) și procente de cca 3% pentru județele Constanța, Brașov, Sibiu și Iași.

În 2011, ”Prima casă 3” a avut alocat un plafon mult mai mic de 200 milioane euro fapt ce a pus presiune pe clienții interesați de acest credit. Programul a introdus și obligativitatea constituirii unei ipoteci mobiliare asupra soldurilor creditoare ale conturilor deschise pe numele solicitantului. Ulterior a fost introdusă și condiția constituirii unui depozit colateral în favoarea băncii, la un nivel echivalent cu valoarea dobânzii asociată primelor trei rate.

În paralel însă, încep să se manifeste tot mai vocal critici din partea dezvoltatorilor imobiliari care reproșau programului că nu stimulează în mod deosebit achiziția de locuințe noi și relansarea pieței imobiliare. Astfel, valoarea medie a creditului contractat de clienți era de cca 40.000 euro, un nivel redus în comparație cu prețurile locuințelor noi. În același timp, băncile devin nemulțumite de nivelul foarte redus al dobânzii practicate și anunță majorări ale marjei de dobândă practicate sau chiar renunțarea la parteneriatul cu statul în cadrul acestui program. Un alt motiv invocat de bănci era faptul că avansul minim de 5% prevăzut în program era sub nivel minimal reglementat de BNR. Totuși, în 2012 a fost demarat și ”Prima casă 4”, cu un plafon majorat din nou la 700 milioane euro. A fost vizată în principal finanțarea solicitanților, destul de numeroși, care nu au reușit să se împrumute în cadrul plafonului redus din 2011.

Probabil influențate și de recepția oarecum negativă din partea băncilor și a dezvoltatorilor imobiliari, declarațiile reprezentanților statului sugerau atunci că ediția din 2012 ar fi ultima din cadrul programului ”Prima casă”. Concomitent, băncile începeau să-și relanseze propriile credite ipotecare cu dobânzi avantajoase și plafoane maxime mai mari (100.000 euro), singura diferență față de ”Prima casă” fiind solicitarea unui avans minim mai mare, de 10-15%. Cu toate acestea, programul guvernamental a continuat să fie reînnoit până în 2019 inclusiv, cu mențiunea că începând din 2013 creditele au fost acordate exclusiv în lei. Acest lucru a implicat dispariția riscului valutar pentru clienți dar și o creștere a ratelor (datorită dobânzilor mai mari) respectiv apariția costurilor de conversie valutară (din lei în euro) atunci când achiziția locuinței se făcea în euro. Începând cu 2013 se manifestau deja pe piața imobiliară comportamentele emoționale din perioada 2005-2007, în contextul în care oferta de active imobiliare era relativ limitată și puțin diversificată. Astfel, mulți clienți cu creditul aprobat nu reușeau să-și finalizeze achiziția unei locuințe chiar și după câteva luni de căutări, în contextul în care existau cumpărători (speculativi) care ofereau un preț superior celui solicitat de vânzător, suprastimulând creșterea prețurilor.

În 2020 programul a fost lansat sub o nouă formă, ”Noua casă”, cu o limită de creditare majorată la 140.000 euro. Această majorare a sumei împrumutate a fost gândită pentru a ține pasul cu evoluția prețurilor pe piața imobiliară dar și pentru a stimula vânzarea locuințelor noi, cu suprafețe mai mari și finisaje-dotări superioare, și implicit cu prețuri mai mari. Programul a introdus și o diferențiere a condițiilor de creditare în funcție de segmentul de clienți și activele vizate. Astfel, pentru activele cu valori de maxim 70.000 euro, vorbim de fapt tot despre ”Prima casă”, în sensul în care avansul minim a fost menținut la 5% iar partea garantată de stat la 50%. Creditul efectiv era astfel de maxim 66.500 euro. Pe de altă parte, pentru activele imobiliare cu prețuri situate în intervalul 70-140.000 euro avansul solicitat este triplu (15%) iar garanția guvernamentală acoperă 60% din credit. În această situație, creditul maxim ce putea fi acordat de bancă era de 119.000 euro. Solicitanții puteau folosi finanțarea din program pentru a achiziționa sau construi și active cu valori de peste 140.000 euro, diferența fiind suportată din resurse proprii.

În situația în care solicitantul nu avea identificată o locuință anume, sau aceasta nu era finalizată, putea accesa totuși creditul ”Noua casă” prin

intermediul unei promisiuni unilaterale de creditare emisă de bancă și însoțită de angajamentul de garantare din partea FNGCIMM. Termenul de valabilitate al acestor promisiuni era de maxim 18 luni, timp în care solicitantul putea să se decidă asupra activului imobiliar și să obțină, în final, un antecontract de vânzare-cumpărare (autentic sau sub semnătură privată, încheiat la o dată certă). Dobânda a rămas variabilă fiind însă ancorată acum în noua referință IRCC (indicele de referință pentru creditele consumatorilor), disponibilă începând cu ultimul trimestru din 2018. La această referință băncile puteau să adauge o marjă de dobândă de maxim 2%, nivelul maxim fiind de fapt aplicat în mod constant de marea majoritate a băncilor. Încă de la lansarea programului în 2009, clientul debitor suporta pentru garanția guvernamentală un comision anual plătit către FNGCIMM. Nivelul acestui comision, stabilit anual de ministerul finanțelor, a variat în intervalul 0,15%-0,4% și se aplica la valoarea actualizată a garanției, adică 50%/60% din valoarea soldului creditului.

Deși a fost gândit și implementat ca un program cu tentă socială, se consideră că programul a evoluat relativ modest pe acest segment. Inițiativa a fost benefică în perioada crizei financiare susținând anumite segmente ale pieței imobiliare, aflată în cădere liberă. După reluarea creșterii economice și revitalizarea sectorului imobiliar s-a apreciat că programul a stimulat în mod suplimentar cererea pe piața imobiliară, crescând presiunea pe prețurile locuințelor și contribuind la formarea de noi bule speculative. În anumite momente au existat opinii care considerau că programul ar trebui să aibă un caracter social mai pronunțat și să se concentreze asupra tinerilor cu venituri modeste, familiilor cu copii, excluzând în mod explicit solicitanții cu venituri mari. În orașele mari, sprijinirea prin credite ieftine a cererii de locuințe, în mare parte deja speculativă, a condus și la dezvoltări imobiliare haotice, cu frecvente încălcări ale parametrilor din autorizațiile de construire. În multe cazuri au apărut litigii în relația dezvoltatorilor cu primăriile și cumpărătorii de locuințe, conflicte care au condus la întârzieri în finalizarea construcțiilor și chiar la imposibilitatea întăbulării locuințelor. Pe ansamblu însă, programul a permis multor persoane cumpărarea unei locuințe la un cost avantajos, stimulând în același timp și economia, prin sprijinirea sectorului de construcții respectiv a produselor și serviciilor asociate (materiale, finisaje, instalații, mobilier, decorațiuni).

▪ Economisire şi creditare în domeniul locativ

Lista instituțiilor de credit din România include pe lângă băncile comerciale și băncile de economisire și creditare în domeniul locativ, așa numitele bănci de locuințe (germ., bausparkasse). După cum o indică și numele, produsul oferit este creditul imobiliar destinat achiziției unei locuințe de către populație. Acordarea lui presupune însă existența unui avans considerabil de 30-50% din valoarea contractului de economisire-creditare, suma aceasta fiind obținută prin economisirea regulată de către solicitant a unor venituri lunare. Conceptul de bausparkasse presupune așadar o anumită disciplină a clientului, perioada minimă de economisire fiind relativ ridicată, între 5 și 7 ani. Pentru a încuraja această prudență financiară statul contribuie de obicei cu o primă care se adaugă anual sumei economisite. Prima este calculată ca procent din suma economisită în fiecare an (de ex., 25%) dar nu poate de obicei depăși un anumit nivel maxim, indiferent de amploarea economiilor.

După atingerea perioadei minime de economisire, clientul poate solicita un credit imobiliar pentru diferența dintre valoarea contractului și suma economisită. Deoarece creditul acordat finanțează doar parțial achiziția locuinței, într-un procent de 50-70%, perioada maximă de acordare este mai redusă decât în cazul unui credit imobiliar obișnuit, fiind de regulă în intervalul 7-15 ani. Avantajele pentru client constau în:

- siguranța obținerii creditului prevăzut în contract, în momentul în care a îndeplinit condițiile, indiferent de evoluțiile financiare de la data semnării contractului.

- costul creditului (dobânzi, comisioane) este de regulă inferior celorlalte produse de credit imobiliar, din cauza unui risc de credit individual mai mic, în percepția băncii pentru locuințe. În plus, datorită avansului considerabil, costul total al creditului necesar achiziției locuinței este mult mai mic, comparativ cu un credit imobiliar pe 30 de ani care solicită un avans de 5-10%.

- pentru persoanele cu venituri sub medie accesibilitatea la finanțare este mult mai mare în cazul acestui produs, rata dobânzii este de regulă fixă pe toată durata creditului iar riscul valutar este eliminat deoarece creditul se acordă în monedă națională.

- încurajarea unui comportament financiar prudent inclusiv pentru persoanele minore în numele cărora se poate iniția un astfel de contract.

De exemplu, o familie cu doi copii poate iniția câte un contract de economisire pentru fiecare dintre ei, iar prin depuneri regulate efectuate de părinți/bunici se pot obține primele de la stat în ambele cazuri.

Desigur, pentru persoanele care vizează achiziția de locuințe în scop speculativ sau pentru exploatare prin chirii, produsul de tip bausparkasse este cu totul neatractiv din cauza obligației de economisire (și încă pe termen lung). Dacă o persoană poate achiziționa un apartament pe credit cu un avans de doar 5%, probabil și acela finanțat printr-un credit de nevoi personale, și să colecteze imediat chirii care acoperă ratele de plată, rămânând în tot acest timp proprietar și având opțiunea de a exploata eventualele boom-uri imobiliare printr-o vânzare profitabilă, de ce ar alege bausparkasse? Acest lucru explică și interesul redus, în România, pentru această soluție de finanțare, percepută ca fiind foarte restrictivă pentru gustul local.

4.3 Evaluarea bonității

Atunci când băncile evaluează capacitatea solicitantului de credit de a rambursa în condițiile contractuale suma împrumutată, elementul principal îl reprezintă desigur nivelul, dinamica și stabilitatea veniturilor obținute de acesta. Pentru a limita o eventuală supraîndatorare a populației dar și pentru a menține riscul de credit în sistemul bancar la un nivel acceptabil, BNR reglementează gradul maxim de îndatorare (g_{max}) până la care un solicitant este eligibil pentru un nou credit. În special în cazul clienților cu venituri nete (*Vn*) reduse, contează foarte mult cuantumul cheltuielilor curente sau de subzistență (*Cs*) respectiv existența altor angajamente de plată (*Ap*) provenite din contracte de credit, leasing, etc. În funcție de politica de creditare și reglementările proprii fiecare bancă va calcula care este suma lunară maximă pe care solicitantul și-o permite să o plătească în condiții normale. De obicei această rată lunară maximă (R_{max}) se estimează pe baza formulei de mai jos:

$$R_{max} = [\ g_{max} \times (Vn - Cs)\ ] - Ap$$

Dacă identificarea venitului net de către bancă este relativ facilă pot apărea însă dificultăți la estimarea cheltuielilor de subzistență. Acest calcul implică verificări dificile sau costisitor de efectuat dar și aprecieri subiective. Fiind conștiente de caracterul aproximativ al unor astfel de valori băncile

încearcă să simplifice și să standardizeze acest calcul, o soluție frecventă fiind estimarea grosieră a Cs ca procent din veniturile nete, în intervalul 25-50%, în funcție de valoarea absolută a acestor venituri. O altă practică este folosirea de sume absolute pe persoană ($Cs_{/pers}$). Desigur, aceste sume nu sunt unice pentru toate băncile și nici fixe în timp, necesitând astfel actualizări periodice. În plus, aceeași bancă poate stabili sume diferențiate în funcție de numărul de persoane din familie sau a celor aflate în întreținere. Variante de lucru cu titlu de exemplu ar putea fi următoarele:

(a) $Cs_{/pers}$ = 500 lei pentru fiecare membru al familiei.

(b) $Cs_{/pers}$ = 700 pentru solicitant și 400 lei pentru ceilalți membri.

(c) $Cs_{/pers}$ = 550 lei/persoană pentru primii trei membri și 250 lei pentru următorii.

Pentru persoanele care locuiesc în chirie, valoarea lunară a acesteia este asimilată cheltuielilor de subzistență, putând astfel să le reducă notabil capacitatea de împrumut. Pentru a evita acest lucru există și posibilitatea ca solicitantul creditului să-și declare domiciliul la adresa unui membru al familiei, domiciliu pentru care nu plătește chirie. Această soluție presupune includerea la dosar a unei declarații pe proprie răspundere în acest sens a solicitantului și o factură de utilități pe post de document justificativ. Flexibilitatea în cazul stabilirii valorii $Cs_{/pers}$ se poate manifesta și în cazul solicitanților din mediul rural, pentru care valorile standard sunt reduse cu procente între 15%-35%. Ca o regulă generală informală, cererea de credit este eligibilă dacă valoarea (totală a) cheltuielilor de subzistență nu depășește 40%-50% din venitul net (pe familie).

Și în cazul recunoașterii veniturilor băncile pot opera ajustări negative în funcție de tipul și caracteristicile lor. De exemplu, salariul net poate fi redus cu 10%-20% dacă evoluția sa istorică este marcată de o volatilitate ridicată. Veniturile din chirii sau dividende tind să fie și ele penalizate dacă reprezintă singura sursă de venit a solicitantului, aspect valabil și pentru veniturile din activități agricole (arendă) sau cele cu caracter neregulat (convenții civile, contracte de colaborare). În situații justificate este posibil ca banca să ceară solicitantului depunerea unui buget de venituri și cheltuieli sintetic, individual sau pe întreaga familie. În astfel de cazuri sunt necesare documente suplimentare la dosar (facturi, contracte, extrase cont) care să dovedească elementele declarate.

În fine, stabilirea gradului maxim de îndatorare (g_{max}) acceptat pentru un solicitant se face de către fiecare bancă respectând eventuale restricții impuse de BNR. Nici în acest caz nu vorbim despre o valoare unică la nivelul fiecărei bănci, g_{max} depinzând de nivelul venitului net și categoria de bonitate/risc în care a fost încadrat solicitantul. Ca regulă, valoarea g_{max} crește pentru un venit mai mare respectiv pentru un grad de risc mai scăzut. Banca poate să diferențieze valoarea g_{max} și în funcție de tipul creditului solicitat, mai ales în relația credite imobiliare vs. de consum.

O dată calculată rata maximă lunară R_{max} banca poate determina valoarea maximă a creditului ce îl poate acorda solicitantului pentru o anumită maturitate. Mai ales în cazul creditelor imobiliare, clienții cu venituri mai reduse sunt obligați să prelungească maturitatea până spre nivelul maxim, pentru a putea împrumuta suma necesară achiziției unei locuințe. Din păcate maturitățile mai lungi implică costuri totale mai mari și o vulnerabilitate accentuată în cazul variațiilor de dobânzi.

Exemplu de diferențiere a gradului maxim de îndatorare g_{max}

Venit total pe familie *V*n (lei)	Categorii de risc (A = bonitate maximă) A	B	C
*V*n ≤ 3.000	45%	43%	40%
3.001 ≤ *V*n ≤ 5.000	50%	48%	46%
5.001 ≤ *V*n ≤ 7.000	58%	55%	52%
7.001 ≤ *V*n ≤ 15.000	65%	60%	58%
*V*n ≥ 15.000	70%	65%	65%

Încadrarea solicitanților în categorii de risc se face pe baza modelelor de scoring specifice fiecărei bănci. În general însă, mai ales în cazul clienților persoane fizice, băncile folosesc aproximativ aceleași criterii de evaluare, probabil cu diferențe mai mari în ce privește ponderea lor în calculul punctajului total. În cadrul fiecărui criteriu de evaluare se acordă un punctaj în funcție de încadrarea în categoriile de risc, un proces predominant obiectiv. De exemplu, în tabelul de mai jos sunt evaluate trei criterii, vârsta, educația și starea civilă, cu punctaje de la 1 (slab) la 5 (foarte bun). În ce privește vârsta observăm că cele mai mici punctaje se acordă categoriilor de vârstă 56-65 ani și 21-25 ani, aceste segmente de clienți fiind considerate de bănci mai riscante sau, oricum, mai puțin dezirabile. Punctajele cele mai mari merg către clienții în intervalul 26-45 ani,

probabil din cauza experienței profesionale acumulate, a maturității și a unei mobilități ridicate pe piața muncii.

Vârsta		**Educație (studii)**		**Stare civilă**	
36-45	5	Postuniversitare	5	Căsătorit, 2 surse de venit, fără copii	5
26-35	4	Universitare	4	Căsătorit, 2 surse de venit, copii	4
46-55	3	Liceale	3	Divorțat, văduv	3
21-25	2	Gimnaziale	2	Necăsătorit	2
55-65	1	Primare	1	Căsătorit, 1 sursă de venit	1

La criteriu educație, punctajele maxime sunt acordate clienților cu studii universitare (licență) și postuniversitare (masterat, doctorat, studii de specialitate, cursuri de perfecționare) considerați a fi cei mai calificați și competitivi, oricum beneficiari în general ai unor sporuri salariale care le cresc venitul net. Starea civilă cea mai apreciată de către bănci este clientul căsătorit, cu două surse de venit în familie însă fără copii. Evident, existența unui partener legal cu venituri, eventual codebitor sau girant (fideiusor), reduce riscul de neplată a ratelor. Prezența unui copil este însă mai puțin apreciată, probabil din cauza cheltuielilor adiționale asociate. În aceeași explicație a cheltuielilor de subzistență/curente mai mari, este penalizat și mai drastic clientul căsătorit dar fără altă sursă de venit în familie.

Pentru criterii precum cele de mai sus, acordarea punctajelor poate părea discriminatorie. De ce, de exemplu, o persoană de 21 ani, calificată, necăsătorită, cu studii liceale și proaspăt angajat într-o firmă de producție, obține doar 7 puncte cumulat pe cele trei criterii, față de punctajul maxim de 15? Modelele de scoring, ca orice modele bazat pe estimări statistice, nu sunt infailibile la nivel individual însă își arată funcționalitatea, în medie, la nivelul unui eșantion de indivizi. Dacă în trecut, în eșantionul de clienți ai băncilor, s-au observat dificultăți mai mari în rambursarea creditului la persoanele tinere, fără studii superioare și celibatare, aceste caracteristici vor fi penalizate la evaluarea bonității. Dacă în timp, datorită dinamicii pe piața muncii și a comportamentelor de plată, această observație nu mai rămâne semnificativă, banca va reactualiza punctajele din scoring în mod corespunzător. În unele situații, modelul de scoring este suficient de flexibil pentru a permite salariaților bancari diluarea unor astfel de criterii

mai puțin semnificative prin asocierea de ponderi reduse, concomitent cu insistarea pe aspectele mai relevante (profesie, venituri, tipul angajatorului).

În continuare prezentăm cu titlu de exemplu alte criterii uzuale folosite de bănci în evaluarea bonității persoanelor fizice. Unele dintre ele pot apărea ca perimate însă le-am menținut pentru a avea o perspectivă mai largă, inclusiv istorică, asupra abordării.

Domiciliu		**Localitate-mediu**		**Vechime la adresa actuală**	
(Co)proprietar	5	Urban-municipiu	5	> 5 ani	5
Familie	4	Urban-oraș	4	3-5 ani	4
Chirie stat	3	Rural	3	1-3 ani	3
Conlocuire	2	Rural-izolat	2	6-12 luni	2
Chirie	1			< 6 luni	1

Deținerea de către solicitant a unei locuințe proprietate personală și o vechime mare la adresa actuală de domiciliu indică un management financiar adecvat, stabilitate, posibil o mobilitate redusă dar și existența unui activ ce poate fi ipotecat dacă este necesar. Legat de profesia solicitantului, punctajele maxime merg de regulă spre funcțiile de conducere din companiile multinaționale cu capital străin dar și spre angajații din IT care lucrează prin intermediul unui PFA. Clienții cu studii superioare angajați în sectorul public-bugetar obțin și ei punctaje maximale prin prisma stabilității locului de muncă dar și datorită veniturilor ridicate. Tot un avantaj este și situația în care firma angajatoare are dimensiuni mari fiind considerată mai solidă și mai rezistentă din punct de vedere financiar. În acest raționament, firmele mici și foarte mici sunt considerate mai vulnerabile la șocuri economice.

Ocupație		**Angajator – tip**		**Angajator – capital**	
Conducere	5	Multinațională	5	Capital străin	5
Calificat, stud. superioare	4	Sector bugetar	5	PFA	5
Calificat, studii medii	3	Mare (> 250 salariați)	4	Capital mixt	4
Necalificat	2	IMM (20-250 salariați)	3	Instituție publică	3
Pensionar	1	PFA	2	Capital privat	2
		IMM (< 20 salariați)	1	Capital stat	1

Vechimea cât mai mare la locul de muncă actual este asociată și ea cu stabilitatea, indicând un nivel de experiență și profesionalism mai ridicat și implicit venituri, respectiv posibilități de reangajare, mai mari.

Vechime la locul de muncă actual		**Conturi/produse bancare folosite**		**Persoane în întreținere**	
> 5 ani	5	Client cu vechime și activ	5	0	5
3-5 ani	4	Client cu vechime	4	1	4
1-3 ani	3	Client relativ nou	3	2	3
3-12 luni	2	Client al altei bănci	2	3	2
< 3 luni	1	Fără experiență bancară	1	> 4	1

Din punct de vedere al relației cu bancă sunt preferați clienții proprii, cu un istoric suficient de lung, care își încasează veniturile (salariile) în mod regulat în conturile bancare și care folosesc în mod activ o gamă diversificată de produse bancare. Toate aceste caracteristici indică o persoană educată financiar care conștientizează implicațiile unui credit bancar. În plus, un istoric mai lung în calitate de client activ permite băncii să cunoască mai bine dinamica veniturilor, eventuale diferențieri sezoniere sau caracterul izolat al unor venituri peste medie (prime, bonusuri, participări la profit). În același timp poate fi verificată amploarea și evoluția cheltuielilor curente și a angajamentelor de plată, efectuate prin transferuri bancare sau plăți cu cardul, inclusiv în mediul online. În final, un client care se întâlnește în mod repetat cu personalul agenției bancare frecventate în mod curent va dezvolta cel mai probabil o relație de comunicare mai informală, caracterizată de respect și încredere reciprocă. În aceste condiții este normal ca evaluarea bonității unui astfel de client să difere substanțial față de solicitantul care calcă prima dată în respectiva agenție fiind total necunoscut salariaților bancari.

Venit familie (euro)		**Contribuție proprie (%)**		**Rata / venit lunar (%)**	
> 1500	5	> 50	5	< 15	5
1001-1500	4	40-50	4	15-25	4
801-1000	3	25-40	3	25-40	3
600-800	2	10-25	2	40-50	2
< 600	1	< 10	1	> 50	1

După cum am văzut, numărul persoanelor în întreținere influențează nivelul cheltuielilor de subzistență și venitul net disponibil pentru plata ratelor. Însă probabil cel mai important criteriu pentru bancă este nivelul și caracterul de permanență/stabilitate al veniturilor nete obținute, respectiv presiunea pusă de plata ratelor de credit asupra acestor venituri. Acolo unde este cazul, nivelul contribuției personale a solicitantului la finanțarea unui activ, adică avansul, indică gradul de implicare al persoanei și dorința de a evita întârzierile de plată, provenită inclusiv din efortul prealabil de economisire.

■ Riscuri financiare și costuri potențiale

Semnarea unui contract de credit, în special în cazul sumelor mari și a perioadelor lungi, este o decizie financiară importantă pentru populație. De multe ori însă, clienții nu percep în mod real implicațiile financiare în sens larg ale statutului de debitor. O serie de voci din spațiul public reproșează în mod explicit faptul că unii clienți semnează contractele și documentele anexe fără să facă o lectura atentă a clauzelor sau fără să înțeleagă anumite prevederi tehnice. Unii clienți reproșează că li se pun în față de către salariatul bancar un teanc de documente, fiecare în două-trei copii, iar contextul și dinamica discuției sugerează o semnare cât mai rapidă a lor pentru a nu se pierde timp prețios. Cu alte cuvinte, sunt situații în care clienții nu percep în mod clar o disponibilitate evidentă a salariatului băncii de a descrie detaliat, și eventual de a explica într-un fond de timp generos, aspectele tehnice.

Pentru a preveni astfel de situații de tratament expeditiv dar și pentru a evita eventuale viitoare reproșuri/acuze de comportament abuziv sau încălcare a condițiilor de afaceri, băncile obligă salariații să accentueze în comunicarea față de clienți elementele esențiale ale contractului și includ în contractele de credit și garanție clauze acoperitoare în acest sens:

- dobânda: dacă este fixă se precizează nivelul ei și eventual perioada promoțională în care este valabilă, cu sau fără reducere promoțională; dacă dobânda este variabilă se specificată rata de referință și marja adăugată ei, de ex., *"Rata dobânzii este variabilă și este formată din IRCC, momentan 2,11%, plus o marjă fixă de 3,25%"* dar și frecvența actualizării dobânzii variabile (de regulă trimestrial).

- comisioanele: unice sau recurente, lunare sau anuale, certe sau doar potențiale (adică percepute doar atunci când clientul solicită băncii diverse servicii legate de credit precum conversiile valutare, restructurări, reeșalonări, rescadențări, schimbarea garanțiilor). În acest ultim caz băncile impun de obicei un comision unic prevăzut într-un act adițional acceptat de client.

- costurile asociate creditului: sub forma primelor de asigurare solicitate, rapoartelor de evaluare a garanțiilor și taxele de înregistrare (publicitate) ale acestora.

Toate aceste costuri sunt surprinse în nivelul dobânzii anuale efective (DAE) care reprezintă costul total al creditului exprimat ca procent anual. Nivelul DAE este foarte util în compararea mai mult oferte de credit, de la diverse instituții, indiferent cum sunt acestea structurate sau prezentate. Foarte important este și graficul (tabloul) de rambursare al creditului care prezintă data, cuantumul și structura (principal, dobândă) fiecărei rate pe care clientul trebuie să o plătească. Costul total al creditului pe întreaga perioadă poate fi prezentat într-o manieră clară și intuitivă inclusiv sub formula: *"Pentru fiecare 1 leu împrumutat veți rambursa în total 1,5 lei."* Astfel, pentru un credit de 50.000 lei clientul va plăti în final suma de 75.000 lei.

În vederea standardizării modului de prezentare a ofertei pentru un credit ipotecar a fost introdusă la nivelul UE fișa europeană de informații standardizate (FEIS). În cadrul fișei toate informațiile legate de credit sunt raportate într-un singur document, fontul trebuie să fie ușor de citit iar elementele esențiale, menționate mai sus, trebuie evidențiate prin folosirea unei mărimi de font superioare, îngroșare sau efect de umbrire. Fișa este generată pornind de la intenția solicitantului de a contracta un credit ipotecar respectiv de la informațiile și documentele furnizate de acesta. Acest document reprezintă angajamentul ferm al băncii legat de costurile aferente creditului și este însoțit de forma preliminară a contractului de credit, condițiile fiind valabile de regulă pentru 10-20 de zile.

Pentru anumite tipuri de credite banca poate menționa că fișa nu implică și obligația de a acorda împrumutul. În toate cazurile însă, fișa trebuie să menționeze persoana pentru care a fost generată, respectiv data generării. Dacă oferta nu este făcută de bancă în mod direct ci de un intermediar (broker) de credite, este obligatoriu ca și datele acestuia să

apară în fișă. Trebuie subliniat faptul că, în final, această fișă nu prezintă alte informații decât cele prezentate în mod normal de către bancă iar modul de prezentare al datelor nu este o formă revoluționară de claritate sau transparență. Până la urmă ea trebuie privită ca un produs al demersurilor de standardizare și protecție a consumatorului european, mai mult sau mai puțin redundante, emanate de birocrația bruxelleză.

În astfel de documente informative de sinteză dar și în contractul de credit apar mențiuni legate de două riscuri potențiale care pot afecta rambursarea în condiții normale a creditului: riscul de rată a dobânzii și riscul valutar. Evident, pentru un credit în lei cu dobândă fixă cele două riscuri nu afectează rambursarea. Avertismentul pentru riscul de rată a dobânzii subliniază faptul că în cazul în care rata de referință a dobânzii se majorează acest lucra va implica rate de plată mai mari pentru client. Pentru a da un termen de comparație pentru o astfel de creștere se calculează rata lunară în ipoteza celei mai mari valori înregistrată de rata de referință în ultimii 10-20 de ani.

De exemplu, pentru creditele în lei cu dobândă variabilă ancorată în referința ROBOR la 6 luni acordate după 2009, această valoare maximală pentru referință a fost de 51,97% în 20 octombrie 2008, în contextul unei crize de lichiditate bancară. Pentru o astfel de rată a dobânzii cu totul atipică, nivelul DAE și al ratei lunare datorate de client deveneau absurde. Nu mai menționăm cum arătau aceste nivele pentru valoarea de 205,37% înregistrată în 6 martie 1997. În mod similar, pentru creditele acordate în valută, se simulează o rată lunară corespunzătoare cursului de schimb celui mai defavorabil monedei naționale în raport cu valuta creditului. În ce măsură astfel de avertismente ar deturna sau au deturnat vreodată un client de la semnarea contractului de credit rămâne un subiect deschis, însă aceste semnale de alarmă trebuie să apară în contractul de credit din rațiuni legale.

Legat de observația unor observatori privind lipsa de educație financiară a clientului aflat față în față cu contractul de credit, nesemnat, se poate pune și următoarea întrebare. Ce folos ar avea un client foarte educat financiar dacă în cadrul contractului de credit sau de garanție ar sesiza aspecte care nu-l avantajează, precum comisioane aparent nejustificat de mari, dobânzi penalizatoare ridicate, solicitarea de garanții excesive, o subevaluare vădită a activului constituit drept garanție sau clauze ce-i impun renunțarea expresă la orice obiecții ulterioare legate de recuperarea debitului?

Cum în majoritatea cazurilor clauzele contractelor de credit pe segmentul retail sunt standardizate și nenegociabile, singura reacție a clientului, puțin probabilă însă, este să refuze creditul pe care tocmai încearcă să-l obțină. În plus, dacă e să menționăm și efectul salutar al concurenței libere dintre bănci și deci a existenței altor opțiuni pentru client, oferta de credit din partea altei bănci, pentru care acest client ar fi un client nou, cvasinecunoscut, de regulă nu poate fi mai avantajoasă. Nu cred că mai e cazul să amintim în termeni de alternative viabile și de diversitatea ofertelor de credit venite din partea IFN-urilor. În final, de o parte a contractelor bancare stau echipe întregi de juriști specializați și experiența vastă a băncii iar de cealaltă e un individ, mai mult sau mai puțin ”educat” sau fragil financiar, care așteaptă să primească suma solicitată, cu gândul la nevoile, planurile, visele și problemele sale.

Bibliografie

Beju, D., 2009, Mecanisme monetare şi instituţii bancare, Casa Cărţii de Ştiinţă, Cluj-Napoca.

Căpraru, B., 2014, Activitatea bancară. Sisteme, operațiuni, practici, ediția 2, C.H. Beck.

Cocriş, V., Chirleșan, D., 2006, Tehnica operațiunilor bancare, Ed. UAIC.

Dedu, V, Nițescu D.C., Turcan C., 2015, Produse și servicii bancare, Editura Economică, București.

Heffernan, S., 2005, Modern banking, Wiley.

Moroșan, G., 2011, Produse și servicii bancare, Editura Didactică și Pedagogică, București.

Pond, K., 2017, Retail banking, ediția 4, Gosbrook.

Trenca, I., 2008, Tehnică bancară. Principii, reglementări, experiență, ediția 3, Casă Cărții de Știință.

Turcu, I., 2004, Operațiuni și contracte bancare. Tratat de drept bancar, ed. 5, Lumina Lex, București.

Legislație (cu modificările și completările ulterioare)

- Codul civil (Titlul X, XI)
- Codul de procedură civilă (Urmărirea silită asupra bunurilor debitorului)
- Legea nr. 58/1934 (privind cambia și biletul la ordin)
- Legea nr. 58/1998 (privind activitatea bancară)
- Legea nr. 99/1999 (privind executarea garanțiilor reale)
- Ordonanța de urgență nr. 99 din 6.12.2006 privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului.
- Ordonanța de urgență nr. 52/2016 (privind fișa europeană de informații standardizate, FEIS)

Reglementări BNR (cu modificările și completările ulterioare)

- Regulamentul BNR nr. 2 din 17.02.2004 privind utilizarea codurilor IBAN în România.
- Regulamentul BNR nr. 4 din 1.04.2005 privind regimul valutar, intrat în vigoare de la 6.09.2007.
- Regulamentului BNR nr. 8 din 19.08.1994 privind ordinul de plată.
- Regulamentul BNR nr. 2 din 11.08.2016 privind operațiunile de transfer credit şi debitare directă.
- Regulamentul BNR nr. 6 din 11.10.2006 privind emiterea și utilizarea instrumentelor de plată electronice.

Diverse materiale online

- Contracte bancare (de credit, de garantare: fideiusiune, ipoteci)
- UNCARSR, 2015, Manual de educație financiară, București.
- Platforma de educație financiară, 2018, Manual practic pentru utilizatorii de servicii financiare, AGIR.

Site-uri web

https://www.bnr.ro/Home.aspx
https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html
https://www.zf.ro/
https://www.bankingnews.ro/
https://www.bancherul.ro/
https://www.piatafinanciara.ro/
https://www.bancatransilvania.ro/
https://www.brd.ro/
https://www.bcr.ro/ro/persoane-fizice
https://www.fgdb.ro/
https://csalb.ro/



ISBN: 978-606-37-0852-7
ISBN: 978-606-37-1944-8